

PROEFSTATION VOOR DE AKKER- EN WEIDEBOUW
WAGENINGEN

DE TOEKOMSTIGE ONTWIKKELING VAN DE VARKENSHOUDERIJ
ONDER INVLOED VAN VERANDERENDE ECONOMISCHE OMSTANDIGHEDEN
EN NIEUWE TECHNISCHE MOGELIJKHEDEN

H. J. Bisperink

| <u>INHOUDSOPGAVE</u> | Blz. |
|--|------|
| I. Inleiding | 5 |
| II. Prijsvorming | 6 |
| 1. Hoe ontstaat de prijs | 6 |
| a. Prijsvorming in een korte periode | 6 |
| b. Prijsniveau in een lange periode | 7 |
| 2. De prijs van varkensvlees | 8 |
| a. Factoren die de prijs voor een korte periode bepalen | 8 |
| b. Prijsniveau in een lange periode | 9 |
| III. Veranderde economische omstandigheden | 10 |
| 1. Algemene welvaartstoename en maatregelen tot beheersing van de conjunctuur | 10 |
| 2. Grotere markt door EEG | 12 |
| 3. Gevolgen voor de prijsvorming | 12 |
| IV. Te verwachten prijsniveau | 13 |
| 1. Ontwikkeling van de afzetmogelijkheden | 13 |
| 2. Prijzen van de grondstoffen | 16 |
| 3. Kleine uitbreidingen op veel bedrijven | 16 |
| 4. Nieuwe technische mogelijkheden die een verlaging van de kostprijs geven | 17 |
| 5. Integratie | 18 |
| V. Te verwachten saldo voor het individuele bedrijf | 19 |
| 1. Saldi onder toenemende afzetmogelijkheden | 19 |
| 2. Saldi onder afnemende afzetmogelijkheden | 21 |
| 3. Invloed van prijsverschillen en risico's op de saldi | 21 |
| 4. Regionale verschillen | 23 |
| 5. Bedrijfsleiding | 24 |
| 6. Inrichting van het bedrijf | 24 |
| 7. Organisatorische opzet | 24 |
| VI. Ontwikkeling nu en in de nabije toekomst | 25 |
| 1. Tempo waarin veranderingen optreden | 25 |
| 2. Een geleidelijke ontwikkeling | 27 |
| VII. Meer zekerheid voor de ondernemer | 31 |
| 1. Onderzoek van bedrijfssystemen | 31 |
| 2. Overzicht van de producerende bedrijven | 32 |
| 3. Analyse van de infrastructuur | 32 |
| 4. Het vaststellen van de plaats die het individuele bedrijf in het geheel inneemt | 32 |
| Samenvatting | 35 |

I. INLEIDING

Er is veel onzekerheid omtrent de toekomstige ontwikkeling van de varkenshouderij. Enerzijds biedt het tot stand komen van de EEG nieuwe mogelijkheden voor de export van varkensvlees; de uitbreiding van de produktie die in de laatste jaren heeft plaatsgehad, bewijst dat er nu reeds van deze mogelijkheden wordt geprofiteerd. Anderzijds ziet iedere boer in zijn omgeving dat er steeds grotere varkensschuren op landbouwbedrijven worden gebouwd en hij leest over de plannen die er bestaan voor het stichten van mammoet-bedrijven.

Zullen deze grote bedrijven in de toekomst de gehele varkenshouderij tot zich trekken?, vraagt men zich af.

De varkenshouderij wordt op vele bedrijven als een van de belangrijkste mogelijkheden gezien om een bedrijf met een te kleine oppervlakte een bredere basis te geven. Er zijn dan ook heel wat boeren in ons land die zich afvragen of een sterke uitbreiding van de varkenshouderij voor hun bedrijf niet de aangewezen weg zou zijn. De ontwikkeling die er in de varkenshouderij gaande is, krijgt daardoor veel aandacht.

Niemand kan de onzekerheid die hier bestaat wegnemen. Dit boekje moet dan ook gezien worden als een poging om de onzekerheden die er zijn zo goed mogelijk te inventariseren. Dit kan voor de ondernemer die een keuze moet maken een hulpmiddel zijn om te komen tot een zo zuiver mogelijke probleemstelling. Verder zal getracht worden om aan te geven in hoeverre de mogelijkheden van nieuwe produktietechnieken de ontwikkeling zullen kunnen beïnvloeden. Hierbij zal o. a. gebruik worden gemaakt van gegevens en ervaringen van studiebedrijven met grote eenheden varkens.

De hierboven gesignaleerde onzekerheid kan samengevat worden in de vraag: Hoe zal de prijs zich in de toekomst ontwikkelen?

II. PRIJSVORMING

1. Hoe ontstaat de prijs?

De bewering dat de prijs door vraag en aanbod wordt bepaald, is wel juist omdat we ervan uit kunnen gaan dat de prijs van slachtvarkens onder de omstandigheden van volledige concurrentie ontstaat. Maar dit geeft ons nog weinig inzicht in het toekomstig niveau van de opbrengstprijis. We kunnen ons eerst eens afvragen hoe over het algemeen de prijsvorming bij volledige concurrentie plaats heeft. Voor een omschrijving van de invloed die de vraag en het aanbod op de prijsvorming hebben, wordt, in de theoretische beschouwingen die hierover zijn gegeven, onderscheid gemaakt in de prijs die op een bepaald moment of in een vrij korte periode ontstaat (b. v. in een periode van enkele maanden tot één jaar), én in de hoogte van het gemiddelde prijsniveau dat in een lange periode (b. v. een periode van 2-5 jaar) wordt bereikt.

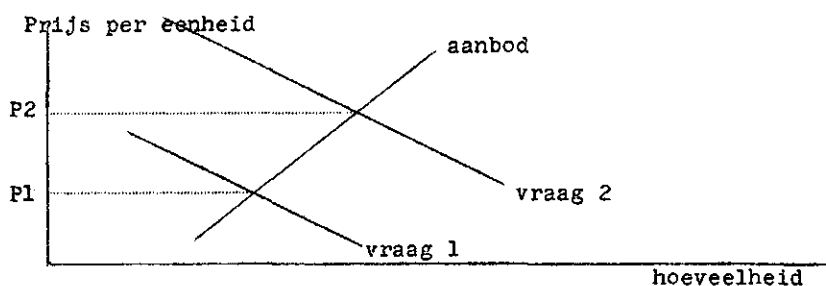
a. Prijsvorming in een korte periode

In de korte periode kunnen de aanbidders enigszins op de prijs reageren door hun produktiecapaciteit meer of minder intensief te gebruiken. Maar de periode is te kort om door het aanschaffen van nieuwe produktiemiddelen op een eventuele toename van de vraag te reageren. Evenmin kan verwacht worden dat binnen deze periode de bestaande produktiecapaciteit wordt ingekrompen als de vraag afneemt.

In zulk een vrij korte periode zal het aanbod dus slechts in geringe mate op de veranderingen in de prijs kunnen reageren. Als vraag en aanbod als een curve worden weergegeven die aangeeft welke hoeveelheden bij een bepaalde prijs worden gevraagd en aangeboden, dan zal de curve van de aangeboden hoeveelheden bij vrij grote prijsveranderingen slechts kleine veranderingen in de hoeveelheden te zien geven. Voor de korte termijn is het aanbod over het algemeen weinig elastisch.

In fig. 1 wordt een schematisch beeld gegeven van de in de korte periode gevraagde en de aangeboden hoeveelheden bij verschillende prijzen.

Fig. 1. De prijsvorming in de korte periode



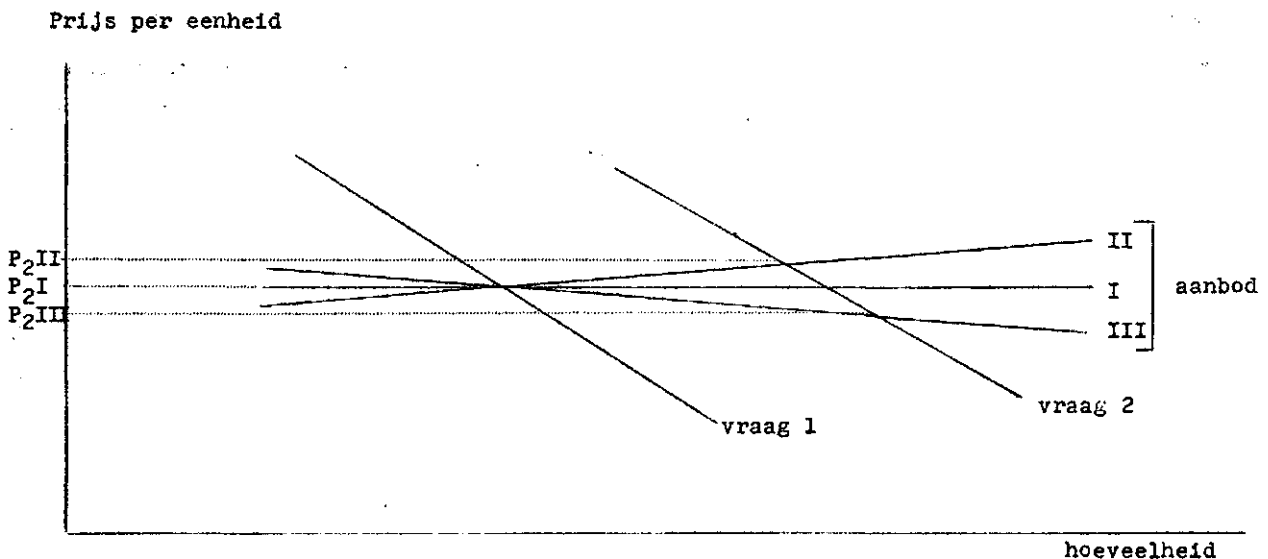
Een verandering van de vraag die door welke oorzaak dan ook, voor zou kunnen komen, heeft een grote invloed op de prijs zoals uit het verschil tussen P_1 en P_2 blijkt. Een verandering in het aanbod heeft eveneens invloed op de prijs. De grootte van deze reactie is afhankelijk van de aard van het produkt.

b. Prijsniveau in een lange periode

Als de prijs over een wat langere periode wordt gezien, dan blijkt dat er een bepaald prijsniveau is aan te wijzen waaromheen de schommelingen in de korte periode zich bewegen.

We nemen aan dat in de lange periode de produktiecapaciteit zich geheel aan een vergrote vraag heeft kunnen aanpassen. De invloed van een grotere vraag op het prijsniveau is dan afhankelijk van de kosten waarmee de vergroting van de produktiecapaciteit gepaard gaat. In figuur 2 zijn drie mogelijkheden gegeven.

Fig. 2. Het prijsniveau in de lange periode



Als de vraagcurve zich naar rechts heeft verplaatst (de vraag is groter geworden), dan kan het geval zich voordoen dat het prijsniveau op langere termijn gezien daarvan geen invloed ondergaat. In de praktijk zal het vaak voorkomen dat uitbreiding van de produktiecapaciteit mogelijk is zonder dat de kosten per eenheid veranderen. Er komen eenvoudig een aantal gelijksoortige bedrijven bij. Deze situatie is in figuur 2 onder I weergegeven.

Er zijn echter ook omstandigheden denkbaar waaronder het niet mogelijk is om op deze wijze uit te breiden. De kosten van de nieuwe bedrijven kun-

nen groter zijn dan die van de bestaande, b. v. doordat er minder vruchtbare grond in produktie wordt genomen, doordat schaarse grondstoffen ten gevolge van de grotere vraag, in prijs stijgen enz. De aanbodcurve zal dan een stijging vertonen. Het nieuwe prijsniveau is hoger dan het oorspronkelijke. Deze situatie is in figuur 2 onder II weergegeven.

Een daling van de aanbodcurve bij gestegen vraag is ook één van de mogelijkheden. Dit verloop van de aanbodcurve is te verwachten als de uitbreiding van de produktie mogelijkheden biedt om tot bedrijven met een lagere kostprijs te komen.

Er zijn, vooral bij de industrie, vele voorbeelden te noemen van produkten die goedkoper geproduceerd kunnen worden naarmate de vraag toeneemt. Ook bij landbouwprodukten kan door een toename van de geproduceerde hoeveelheden een structuurverandering in de gehele produktietak optreden die een lager prijsniveau tot gevolg heeft (III).

Over een wat langere periode gezien, is de aanbodcurve van zeer grote invloed op het prijsniveau. Volgens de voorgaande, wat gestyleerde voorstelling, ontvangen de producenten op wat langere termijn de prijs waarvoor ze kunnen en willen produceren. Er komen evenwel in de praktijk steeds korte-termijnschommelingen voor, waardoor dit lange-termijnevenwicht niet altijd duidelijk zichtbaar wordt. Hierbij wordt uiteraard verondersteld dat er vraag naar het desbetreffende produkt blijft bestaan.

2. De prijs van het varkensvlees

Thans zal worden nagegaan of op de prijs van varkensvlees de bovenstaande beschouwing uit de economische theorie van toepassing is. Het blijkt dat de werkelijkheid gecompliceerder is dan de omschreven schematische voorstelling.

a. Factoren die de prijs voor een korte periode bepalen

In fig. 1 is verondersteld dat de vraag naar varkensvlees een wijziging heeft ondergaan en dat er daarna weer een nieuw evenwicht optreedt. Voor een produkt als varkensvlees, dat voor een belangrijk percentage geëxporteerd wordt, hing in het verleden de vraag zeer sterk af van de exportmogelijkheden. Het sluiten en weer opengaan van grenzen heeft vaak de prijs sterk beïnvloed. De mond- en klauwzeerperiode van 1965/66 geeft hiervan een duidelijk voorbeeld.

Ook aan de aanbodzijde komen er een aantal onregelmatigheden voor die prijsveranderingen veroorzaken, welke over het algemeen voor een korte

periode gelden. Doordat de vraag weinig elastisch is, hebben deze veranderingen in het aanbod een grote invloed op de prijs.

Als factoren die een kortdurende prijsverandering veroorzaken, kunnen de volgende worden genoemd:

- De reactie van de producenten op de prijs van het moment, waardoor er een cyclische beweging van de prijzen ontstaat
- Moeilijkheden in het technische vlak (besmettelijke ziekten, weersomstandigheden)
- Tijdelijke maatregelen van importerende landen om de eigen produktie te beschermen
- Seizoensinvloeden.

b. Prijsniveau in een lange periode

De situatie die in fig. 2 is geschetst, is in de praktijk voor een belangrijk deel aan de waarneming onttrokken. Allerlei toevallige of periodiek optredende factoren hebben in het verleden de prijsvorming beheerst. De producenten hebben zich niet ingesteld op een gemiddeld prijsniveau, dat in een vrij lange periode zou kunnen worden verwacht. De grote prijschommelingen hebben de produktie in de varkenshouderij sterk beïnvloed. Over het algemeen heeft men het vermijden van risico's veel zwaarder laten wegen dan het bereiken van een zo hoog mogelijke arbeidsproduktiviteit. Het ruime arbeidsaanbod op vele gezinsbedrijven heeft dit tevens in de hand gewerkt. De varkenshouderij heeft zich daardoor gekenmerkt door produktie in kleine eenheden op zeer veel bedrijven. Het prijsniveau heeft zich in de laatste 15 jaar min of meer op deze produktiewijze ingesteld.

Omstreeks 1960 begint hierin echter verandering te komen. Een aantal ondernemende boeren zag mogelijkheden om een bedrijf op te bouwen dat de mogelijkheden biedt om de kostprijs van slachtvarkens te verlagen door middel van het houden van veel grotere eenheden. Het gemiddeld prijsniveau bood mogelijkheden om op deze wijze een goed renderend bedrijf op te bouwen. Nu er echter steeds meer bedrijven met grotere eenheden komen, kan verwacht worden dat het prijsniveau mede door deze ontwikkeling zal worden bepaald.

Thans zal worden nagegaan welke oorzaken er zijn aan te wijzen voor de veranderde houding van de ondernemers ten opzichte van de varkenshouderij.

III. VERANDERENDE ECONOMISCHE OMSTANDIGHEDEN

Als belangrijkste factoren die tot nieuwe vormen in de bedrijfsopbouw stimuleren, kunnen worden genoemd de algemene welvaartstoename die gepaard gaat met maatregelen die tot doel hebben de conjunctuur te beheersen en het tot stand komen van de EEG.

1. Algemene welvaartstoename en maatregelen tot beheersing van de conjunctuur

De gedachten over het verloop van de conjunctuur hebben zich gewijzigd. Tot voor een tiental jaren meende men algemeen dat na een periode van welvaart een economische depressie onafwendbaar was. Aan de wetmatigheid van dit conjunctuurverloop wordt echter thans ernstig getwijfeld.

In Economisch-Statistische Berichten van 11-11-1964 komt een citaat voor uit het Belgische weekblad "Tijd". Bernhard Peelman gaf in dit blad het volgende beeld van de huidige meningen over de conjunctuur:

"Er was een tijd, dat een flinke dosis pessimisme gold als het waarmerk van een goede "conjuncturist". Het voorspellen van economische stagnatie en teruggang werd immers steeds bewaarheid. Het volstond zijn stellingen een tijdje vol te houden en rustig het einde van de expansiefase te verbeiden. Bij de regelmaat van de economische bewegingen was het risico zich te vergissen tamelijk klein en kon men om de vier - vijf jaar het sadistisch genoegen smaken zijn pessimistische prognoses bewaarheid te zien.

" Dergelijk conjunctuurpessimisme is de jongste jaren in verval geraakt. De reden ligt voor de hand: ondanks de duidelijke aanwezigheid van de klassieke spanningen blijven de industriële economieën - met uitzondering van Groot-Brittannië - groeitempo's realiseren, waarvan men voor tien jaar nauwelijks had durven dromen. De vermetele, die het waagde te voorspellen, dat het zó niet verder kon doorgaan, moest van lieverlede inbinden, daar hij door de feiten op een flagrante wijze in het ongelijk werd gesteld.

" Het baart dan ook geen verwondering, dat bij degene, die tot taak heeft de economische toestand op de voet te volgen en te commentariëren, de neiging groot is geworden alles "en rose" te zien. Een dergelijke houding is des te verleidelijker daar optimistische voorspellingen beantwoorden aan wat algemeen wordt gewenst; niet alleen door de overheid, maar ook door de massa, die het begrip "magere jaren" uit haar denkwereld heeft verbannen.

" Het midden houden tussen het aangeboren pessimisme en het aangekweekte optimisme is ongetwijfeld de eerste en lastigste opdracht voor hem, die zich een oordeel tracht te vormen over de toekomstige economische ontwikkeling".

De veranderingen, die er in de structuur van de gemengde bedrijven en met name bij de veredelingsproduktie optreden, zijn gedeeltelijk terug te voeren tot de, in het bovenstaande citaat gesignaleerde, veranderende meningen over het conjunctuurverloop. Het traditionele gemengde bedrijf heeft in het verleden zijn kracht gevonden in zijn grote weerstandsvermogen in ongunstige perioden. Het is dan ook wel te verklaren dat de gedachten over bedrijfsvereenvoudiging en specialisatie naar voren zijn gekomen in dezelfde tijd dat de gedachten over de conjunctuur zich hebben gewijzigd.

De weerstand tegen het doen van grote investeringen en het werken met geleend geld, wordt waarschijnlijk voor een belangrijk deel veroorzaakt door "conjunctuurpessimisme". Een boer heeft dit in sterke mate t. a. v. de veredelingsproduktie. Dit is volkomen begrijpelijk als wij ons realiseren dat er in het verleden steeds slechts vrij korte perioden zijn geweest, waarin de veredelingsproduktie zich heeft kunnen ontwikkelen. In de eerste wereldoorlog is de veredelingsproduktie vrijwel onmogelijk geweest wegens graantekort. Na 1930 was er de economische crisis. In de tweede wereldoorlog bleef er weinig van de veredelingsproduktie over. Hoe vreemd het ook klinkt: de onzekerheid die er bestaat omtrent de ontwikkeling van de landbouwbedrijven in het algemeen en de veredelingsproduktie in het bijzonder, wordt primair veroorzaakt door het conjunctuuroptimisme. Vroeger wist men waar men aan toe was. Ieder die veel risico had genomen door gewaagde investeringen of door met een groot percentage geleend geld te boeren, kreeg steevast na verloop van tijd de rekening gepresenteerd in de vorm van een depressieperiode, die hem in de grootste moeilijkheden bracht.

Er was maar één methode om op een klein gemengd bedrijf boer te blijven en dat was: weinig risico nemen, sober leven en een reservepotje bij de bank vormen. Dat was het gedragspatroon en men bevond zich daar wél bij. De bestaanszekerheid die het meebracht, werd hoog gewaardeerd.

Thans ziet men buiten de landbouw de welvaart toenemen. Het arbeidsloon wordt relatief van grotere betekenis. Daardoor wordt het noodzakelijk om methoden toe te passen, die het mogelijk maken op arbeid te besparen. Een grotere arbeidsproduktiviteit wordt noodzakelijk om in deze ontwikkeling bij te blijven. Deze wordt echter hoofdzakelijk bereikt door een uitbrei-

ding van de produktie.

Bovendien opent een verdere uitbouw van de EEG nieuwe vooruitzichten. Optimistische verwachtingen over een welvaartstoename in de eerstkomende tientallen jaren zijn langzamerhand gemeengoed geworden.

Dit geeft aan de produktie een sterke stimulans. De algemene welvaart is enerzijds gunstig voor de veredelingsproduktie omdat de vraag toeneemt. Anderzijds wordt ook het aanbod van produkten sterk gestimuleerd, zodat het nog de vraag is of de rentabiliteit er gunstig door zal worden beïnvloed.

2. Grotere markt door EEG

Het tot stand komen van de gemeenschappelijke markt verandert de omstandigheden voor de varkenshouderij in alle deelnemende landen. Voor Nederland wordt het mogelijk om een groot deel van het geproduceerde varkensvlees op de 'binnenlandse markt' van de EEG-landen af te zetten. Het grote afzetgebied met 180 miljoen consumenten biedt nieuwe mogelijkheden.

3. Gevolgen voor de prijsvorming

Waarschijnlijk zal, onder invloed van bovengenoemde factoren, de markt voor slachtvarkens in de toekomst wat doorzichtiger worden dan hij tot nu toe is geweest. Dit zal tot gevolg hebben dat ondernemers zich bij hun beslissingen meer op het te verwachten prijsniveau voor een vrij lange periode zullen baseren. De factoren die op korte termijn de prijs bepalen, zullen voor de beslissingen van de ondernemers van geringere betekenis worden.

Deze factoren en met name de cycli, zijn van belang voor de bedrijfsvoering op bestaande bedrijven. Een goede prognose voor één à twee jaar kan het nemen van de juiste beslissing bevorderen. Op beslissingen in het kader van investeringen op bestaande en nieuw te stichten bedrijven, kunnen deze factoren weinig invloed uitoefenen. De onzekerheden die door deze factoren met beperkte tijdsduur ontstaan, moeten door een juiste financiering en reservevorming ondervangen kunnen worden. Ook het afsluiten van leveringscontracten kan op korte termijn grotere zekerheden geven. Uiteraard is het voor een bedrijf dat in de varkenshouderij gaat investeren van belang dat het kan starten in een periode dat de prijzen stijgen.

Als de ontwikkeling in deze richting gaat, zullen de producenten meer dan tot dusver, elkaars concurrenten worden. Het streven naar een zo laag mogelijke kostprijs zal ongetwijfeld het prijsniveau beïnvloeden.

IV. TE VERWACHTEN PRIJSNIVEAU

Uit het voorgaande volgt dat bij de gedachtenvorming over het toekomstige prijsniveau voor de lange periode, de volgende vraag centraal staat: Tegen welke prijs kunnen en willen de producenten aan de vraag naar varkensvlees voldoen?

Een concreet antwoord is op deze vraag niet te geven. Hieronder zullen enkele punten worden genoemd die in dit verband van belang zijn.

1. Ontwikkeling van de afzetmogelijkheden

In het voorgaande is gesteld dat een grote vraag naar een produkt op zichzelf geen garantie is voor een goede prijs. De toename of afneming van de vraag gedurende een periode is echter wel van invloed op het prijsniveau.

Vlees vindt over het algemeen de beste afzet in een maatschappij waarin de welvaart toeneemt. De vraag zal dan toenemen. Deze toenemende vraag lost het probleem van een tijdelijke overproduktie vanzelf op. Na een zekere tijd ontstaat er een evenwicht, doordat de vraag het aanbod inhaalt.

Als de afzetmogelijkheden kleiner worden, zal het aanbod zich slechts moeizaam aan de kleinere vraag aanpassen. Er moet dan produktiecapaciteit onbenut blijven. Vooral in een periode van een depressie wordt er dan marginaal gecalculeerd. Men gaat door met de produktie zolang men een opbrengst verwacht die nog iets hoger is dan de variabele kosten.

Het is gebleken, dat zowel tijdens een depressie als tijdens hoogconjunctuur de cyclische bewegingen van de prijzen blijven bestaan. Het gemiddelde niveau ligt echter voor deze perioden verschillend. Ook als men de prijs ziet in relatie tot het algemene prijsniveau, blijkt dat in een depressie de veredelingsprodukten slecht worden betaald. In het landbouwkundig tijdschrift van dec. 1960 publiceren drs. C. v. d. Sluys en dr. R. A. de Widt gegevens over het prijsverloop van landbouwprodukten. Hieruit blijkt dat in de periode 1932 - 1940 het prijsniveau van varkensvlees en eieren (in verhouding tot het prijsniveau van de voedingsmiddelen) lager was dan voor 1930 en veel lager dan in de periode 1945 - 1960.

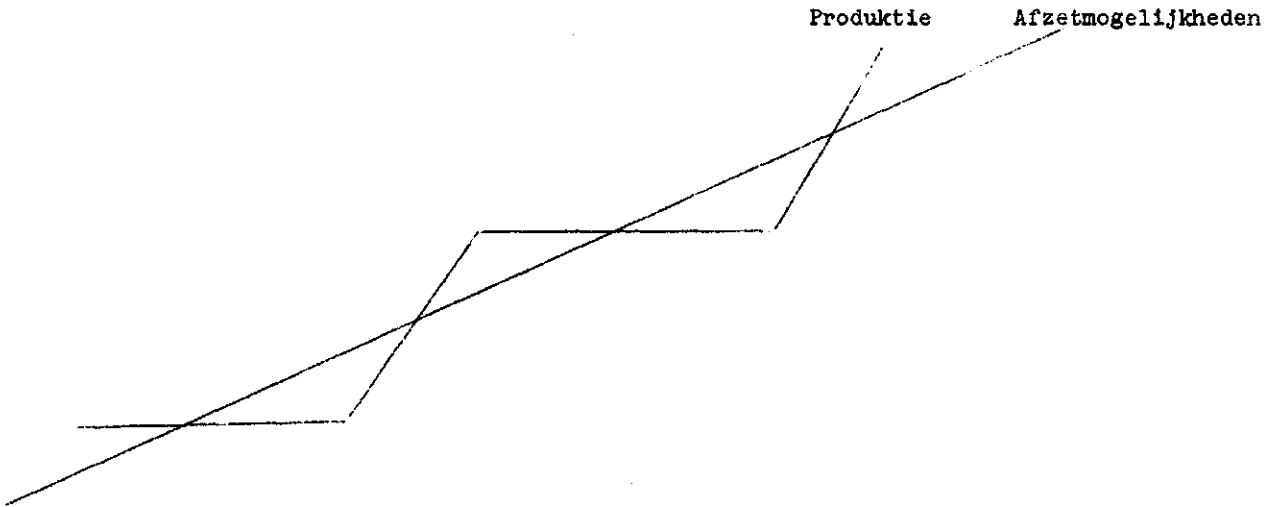
In de figuur op blz. 14 wordt het verband tussen produktie en afzet schematisch voorgesteld. Hieruit blijkt:

Geval A. Bij toenemende afzetmogelijkheden zijn er de volgende perioden te onderscheiden:

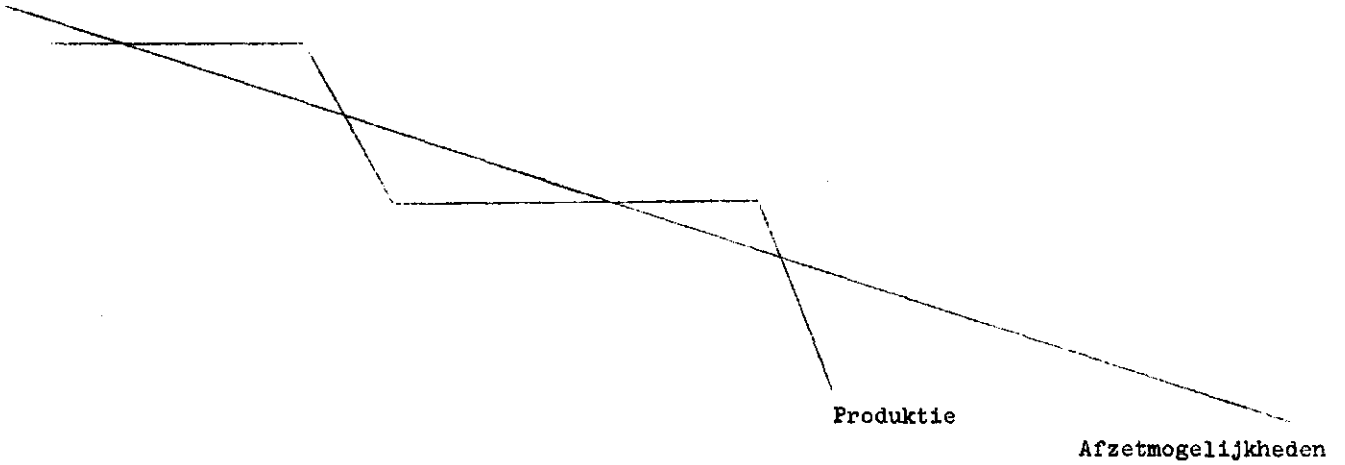
1. De rentabiliteit is matig. De produktie blijft vrijwel gelijk of neemt iets af.

Schematisch verband tussen afzetmogelijkheden en geproduceerde hoeveelheden

A. Toenemende afzetmogelijkheden



B. Afnemende afzetmogelijkheden



2. De rentabiliteit is zo goed dat er nieuwe investeringen worden gedaan. De produktie neemt sneller toe dan de afzetmogelijkheden, waardoor de prijzen weer dalen en de produktie vrijwel stabiel blijft of enigszins daalt.

Geval B. Bij afnemende afzetmogelijkheden zijn de volgende perioden te onderscheiden:

1. De rentabiliteit is matig. De produktie blijft ongeveer op hetzelfde peil.
2. De afzetmogelijkheden zijn steeds verder afgenomen, waardoor de prijs daalt en een aantal bedrijven wordt gedwongen hun stallen leeg te laten staan. De produktie neemt snel af.

Het is duidelijk, dat in geval A het evenwicht op een ander prijsniveau zal worden gevonden dan in geval B. In beide gevallen zal er echter een cyclische beweging van de prijs zijn, die ontstaat door de onregelmatigheid in de geproduceerde hoeveelheden.

Als we ons afvragen hoe de consumptie van varkensvlees zich in de toekomst zal ontwikkelen, dan kan gewezen worden op Amerikaanse onderzoeken waaruit bleek dat de vraag naar varkensvlees daar een betrekkelijk geringe inkomenselasticiteit heeft.

Er moet verder rekening worden gehouden met de mogelijkheid dat er substitutie door andere vleessoorten plaatsheeft. Bij de hoge krachtvoerprijzen in de EEG neemt het varkensvlees in de concurrentie met andere vleessoorten geen sterke plaats in. Voor de produktie van 1 kg slachtvarken (geslachtgewicht) is ca. 4,75 kg krachtvoer nodig (geslachtgewicht 80 kg, krachtvoederverbruik 100 kg per big en 280 kg per mestvarken tot 100 kg).

Voor 1 kg slachtpluimvee is nog geen 4 kg krachtvoer nodig (geslachtgewicht van een braadkuiken: 0,9 kg. Krachtvoerverbruik: voor het eendagskuiken 0,6 kg, voor de opfokperiode 2,9 kg). Bij berekening op basis van het vlees zonder been valt de vergelijking voor het slachtvarken nóg ongunstiger uit.

Uiteraard is het krachtvoerverbruik slechts één aspect van de concurrentieverhouding tussen varkensvlees en braadkuikens.

Door een toeneming van de bevolking in West-Europa en enige toeneming van de consumptie per hoofd kan in de eerstkomende jaren niettemin een vergroting van de afzetmogelijkheden van varkensvlees worden verwacht.

2. Prijzen van de grondstoffen

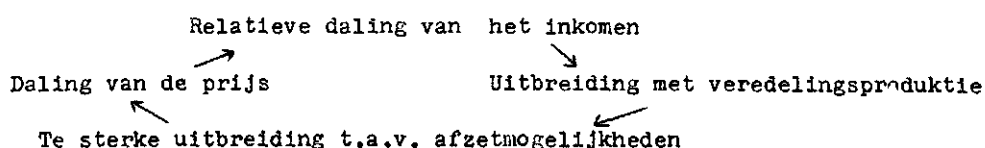
Omdat de producenten zich niet laten leiden door de absolute hoogte van de prijs, doch veel meer door de mogelijkheid om een inkomen te verwerven, zou gesteld kunnen worden dat een verandering in b. v. de krachtvoerprijzen zal doorwerken in de opbrengstprijzen. Vanuit dit oogpunt gezien, zouden de krachtvoerprijzen dan van weinig betekenis zijn.

Uit het voorgaande blijkt echter dat veranderingen in de krachtvoerprijzen echter wel de onderlinge concurrentiepositie tussen de vleessoorten kan veranderen.

3. Kleine uitbreidingen op veel bedrijven

De aanwezigheid van een groot aantal landbouwbedrijven die te klein zijn om een goed inkomen te kunnen geven, is een ongunstige factor voor de toekomstige rentabiliteit. Er wordt intensief naar uitbreidingsmogelijkheden gezocht. Hierbij wordt vaak aan de varkenshouderij gedacht, omdat varkens vanouds op vrijwel alle bedrijven als "afvalverwerkers" voorkomen; varkens kent men. Bij de begrotingen, die men (op papier of in gedachten) maakt, vergelijkt men de arbeid die voor een kleine uitbreiding van de varkensstapel gevraagd wordt met het extra inkomen dat verwacht mag worden. In veel gevallen zal hierbij blijken dat een kleine uitbreiding op zichzelf gezien uitstekend rendeert. Het bedrijf als geheel wordt er echter veelal niet rendabel door. Er komen veel van dergelijke uitbreidingen tot stand die, doordat er marginaal wordt gecalculeerd, de prijs kunnen bederven. Deze uitbreidingen zijn echter in een situatie, waarin er voor de op een bedrijf aanwezige arbeidskracht geen alternatieve toepassingsmogelijkheden zijn, volkomen verklaarbaar. Dit zoeken naar nieuwe mogelijkheden wordt sterker naarmate het inkomen op de gemengde bedrijven achterblijft.

De gemengde bedrijven zijn daardoor tussen 1955 en 1962 in de volgende cirkelgang gekomen:



Vanaf 1963 is er voor varkensvlees een verbetering van de marktpositie geweest doordat de export naar de EEG-partners gemakkelijker werd. Voor het verband tussen produktie en prijs zij verwezen naar LEI-verslag nr. 104. Uit het prijsverloop blijkt dat tussen 1955 en 1962 het gunstige ef-

fect van de algemene welvaartstoename werd overtroffen door de ongunstige invloed van het grote aantal bedrijven waar naar uitbreidingsmogelijkheden werd gezocht. De druk die op deze wijze op de varkenshouderij ontstaat, hangt mede af van de alternatieve mogelijkheden die er zijn. Het wegvallen van de leghennen voor een groot aantal bedrijven en de geringe mobiliteit van de grond waardoor het niet mogelijk is verder in de richting van rundveete gaan, doen de druk op de varkenshouderij toenemen.

4. Nieuwe technische mogelijkheden die een verlaging van de kostprijs geven

Als de afzetmogelijkheden groter worden, is de kans dat nieuwe produktietechnieken worden ingevoerd het grootst. Bij toenemende afzet is hiervoor ruimte zonder dat minder efficiënte bedrijven verdwijnen. Als met deze nieuwe methoden een lagere kostprijs kan worden bereikt, dan zullen de ondernemers die het eerst zijn met de toepassing ervan een "pionierswinst" ontvangen. Komen er echter veel van deze bedrijven, dan zullen ze steeds meer de opbrengstprijzen bepalen en (onbewust) op den duur de voortzetting van minder efficiënte bedrijven verhinderen.

Zo wordt de ontwikkeling in de verschillende produktietakken gedreven door de ontwikkeling in de techniek. Als er een methode beschikbaar komt die het mogelijk maakt om tegen een lagere kostprijs te produceren, dan is er een grote kans dat deze methode op den duur de bestaande zal verdringen.

Over het algemeen loopt een dergelijke ontwikkeling geleidelijk, omdat de bestaande bedrijven pas gedwongen worden de produktie te staken als de variabele kosten niet meer door de opbrengstprijzen gedekt worden, terwijl het voor een nieuw te stichten bedrijf noodzakelijk is dat de integrale kostprijs beneden de opbrengstprijzen ligt.

De bestaande bedrijven kunnen hun minder efficiënte produktie veelal voortzetten zolang er geen nieuwe investeringen nodig zijn. In een situatie met toenemende afzetmogelijkheden, die het mogelijk maken dat er nieuwe bedrijven worden gesticht of bestaande uitgebreid, is de efficiëntie op deze nieuwe bedrijven dus van grote invloed op de opbrengstprijzen.

In de varkenshouderij is het mogelijk om door het houden van grotere eenheden de kostprijs te verlagen. Deze kostprijsverlaging ontstaat hoofdzakelijk door de daling van de arbeidsbehoefte per dier.

5. Integratie

Niet alleen binnen de varkenshouderijbedrijven zien we nieuwe bedrijfvormen en produktietechnieken. Ook de organisatie van de gehele produktiekolom is aan het veranderen. Er wordt getracht om door afspraken tussen biggenproducenten, varkensmesters en slachterijen een regelmatiger verloop van de produktie te bereiken. Deze vormen van integratie zullen over het algemeen de prijschommelingen op korte termijn belangrijk kunnen nivelleren. Ze kunnen daardoor vooral voor de bedrijven met grotere eenheden van belang zijn.

Voor het prijsniveau op langere termijn kan echter verwacht worden dat de afname van het risico gepaard zal gaan met een iets lager prijsniveau. Immers, meer zekerheid omtrent de opbrengstprijzen zal men waarschijnlijk niet voor niets krijgen.

Dit neemt niet weg dat voor ondernemers die in de varkenshouderij vrij grote bedrijven willen investeren, de grotere zekerheid die zij door middel van integratie kunnen krijgen van betekenis kan zijn.

V. TE VERWACHTEN SALDO VOOR HET INDIVIDUELE BEDRIJF

De producenten die, zoals uit het voorgaande blijkt, een sterke invloed op de prijs hebben, reageren niet op de absolute hoogte van de opbrengstprijis maar op de inkomensmogelijkheden. We kunnen ons daarom afvragen: bij welk saldo per dier zullen de producenten aan de bestaande vraag willen voldoen? We zullen er daarbij van uitgaan dat ook in de toekomst de prijzen van eindprodukten en grondstoffen ervoor zullen moeten zorgen dat de produktie ongeveer in overeenstemming blijft met de gevraagde hoeveelheden.

Omdat het, gezien de vele onzekerheden, niet mogelijk is om de absolute hoogte van de saldi te voorspellen, zal nagegaan worden of het mogelijk is om aan te geven binnen welke grenzen de saldi zich in de toekomst zullen bewegen.

1. Saldi onder toenemende afzetmogelijkheden

De bovengrens van de saldi wordt bepaald door de uitbreidingsdrang die er op de bedrijven is. Bij een toenemende vraag is er een gunstige rentabiliteit te verwachten. Hierbij zal het voor velen aantrekkelijk zijn de produktie uit te breiden of er mee te beginnen. Daardoor zal de rentabiliteit weer dalen. We kunnen ons nu afvragen bij welk gemiddeld niveau van de rentabiliteit er een evenwicht zal zijn tussen produktie en afzetmogelijkheden. Met andere woorden, bij welk arbeidsinkomen wordt aan de toenemende vraag voldaan terwijl de produktie toch niet zo sterk uitgebreid wordt dat er continue een grote overproduktie ontstaat?

Bij de fokzeugen was in de laatste vier jaren het saldo per zeug gemiddeld ongeveer f 320 per jaar. Als hiervan de huisvestingskosten enz. worden afgetrokken dan was het arbeidsinkomen ongeveer f 250 per zeug per jaar. Bij dit saldo nam het aantal dekkingen toe met ongeveer 37 %. Er heeft dus een forse uitbreiding plaatsgehad. Nu kan men over de mogelijkheden voor uitbreiding van de varkenshouderij van mening verschillen. Er zijn echter ongetwijfeld grenzen aan. Het lijkt waarschijnlijk dat een arbeidsinkomen van f 250-f 300 per fokzeug voor een wat langere periode wel de bovengrens van de rentabiliteit aangeeft.

Bij de mestvarkens was het saldo per gemiddeld aanwezig varken ongeveer f 50 per jaar. Hieruit volgt een arbeidsinkomen van ongeveer f 40 per varken per jaar. Ook dit opbrengstniveau moet als een maximum van de rentabiliteit worden gezien.

Vooraf bij de mestvarkens waar de arbeidsbesparing door grote een-

heden het grootst is, moet er rekening mede worden gehouden dat de nieuwere bedrijfsvormen in de toekomst het saldo onder druk zullen zetten.

We kunnen ervan uitgaan dat op een gespecialiseerd bedrijf één man ongeveer 75 fokzeugen kan verzorgen of 1000 mestvarkens. (gemiddeld aanwezig). We nemen aan dat het inkomensniveau dat op een gespecialiseerd bedrijf gemiddeld mogelijk is en de uitbreidingsdrang die allerwege te bespeuren is, elkaar in evenwicht zullen houden. Nu kan men over het niveau waarop dit evenwicht gevonden zal worden van mening verschillen. Als het (bij het loonniveau van 1967) f 20000 per jaar zou zijn, dan komt dit bij de fokkerij overeen met een arbeidsinkomen per zeug van ca. f 270 en bij de mesterij met een arbeidsinkomen per gemiddeld aanwezig mestvarken van ca. f 20. Vergelijken we dit met de inkomens die in de laatste 4 jaar verkregen werden, dan kunnen we hieruit af leiden dat vooral het saldo van de mestvarkens in de toekomst onder druk kan komen te staan. De resultaten in de laatste jaren zijn echter onder bijzondere omstandigheden ontstaan doordat in de overgangsfase waarin de EEG-landen verkeren, de afzetmogelijkheden vrij plotseling sterk kunnen veranderen. In deze overgangsfase zullen deze factoren waarschijnlijk de prijs sterk beïnvloeden.

Er is reden om deze bovengrens van de gemiddelde arbeidsinkomens met enige voorzichtigheid te hanteren. Er is namelijk geen rekening gehouden met de mogelijkheid dat er op bestaande bedrijven met een te kleine produktie-omvang uitbreidingen tot stand kunnen komen die een lagere beloning per arbeidsuur geven dan in de bovenstaande beschouwing verondersteld is. Het streven naar een bedrijfsplan met een zo groot mogelijk arbeidsinkomen op de bestaande bedrijven kan een goede prijsvorming van de produkten verhinderen. Het evenredig stijgen van de bovengenoemde saldi als de industrielonnen verder stijgen, kan alleen verwacht worden als er een open verkeer tussen landbouw en industrie zal zijn. Pariteit in het inkomen uit landbouw en industrie zal moeilijk te handhaven zijn als er geen wisselwerking tussen landbouw en industrie is. Zijn er in Duitsland en Frankrijk geen geïsoleerde gebieden waar deze wisselwerking ontbreekt? Voor de toekomstige rentabiliteit van de veredelingsproduktie is dit een ongunstige factor.

2. Saldi onder afnemende afzetmogelijkheden

De hoogte van de benedengrens voor de rentabiliteit ligt op het niveau waarop op een voldoende groot aantal bedrijven de produktie moet worden gestaakt als de rentabiliteit gedurende enige tijd laag is geweest.

In het algemeen wordt men gedwongen de produktie te staken als gedurende geruime tijd de opbrengsten lager zijn dan de variabele kosten. Zelfs als er geen alternatieve mogelijkheden zijn, wordt de produktie onder die omstandigheden gestaakt. Zijn er wel alternatieve mogelijkheden voor de aanwending van de arbeid, dan zal het overschakelen op een andere produktietak eerder plaatshebben. Het verdwijnen van kleine eenheden leghennen in 1964 is zonder twijfel gestimuleerd door de goede prijzen van het varkensvlees die met de lage eierprijzen samenvielen.

Tot welk niveau saldi kunnen dalen, is mede afhankelijk van de verschillen in bedrijfsresultaat tussen de bedrijven die aan de produktie deelnemen. Als er in een produktietak ondernemers voorkomen die onder veel ongunstiger omstandigheden produceren dan hun collega's, dan zullen deze bij een kleine daling van de rentabiliteit de produktie moeten staken. Als deze bedrijven voldoende in aantal zijn, kan een verdere prijsdaling daardoor worden voorkomen. De benedengrens van de saldi zal dan voor de rest van de bedrijven op een minder ongunstig niveau liggen.

3. Invloed van prijsverschillen en risico's op de saldi

In de varkenshouderij kan evenals in de andere takken van veredelingsproduktie een grote bruto-opbrengst per man worden bereikt, doordat de arbeid in het totaal van de kosten relatief slechts een geringe plaats inneemt. De waarde die de boer heeft toegevoegd, is per f 100 bruto-opbrengst veel lager dan b. v. bij de melkproduktie. Een redelijke netto-arbeidsproduktiviteit gaat samen met een zeer grote bruto-opbrengst per arbeidsuur. Hierdoor hebben bij de veredelingsproduktie prijsveranderingen een groter effect op het arbeidsinkomen dan bij de melkproduktie.

Dit blijkt uit tabel 1, waarin globaal een cijfervoorbeeld van een aantal eenmansbedrijven is gegeven.

Niet alleen de opbrengstprijis heeft deze invloed op het inkomen. Alle factoren die het saldo beïnvloeden doen het inkomen sterk fluctueren. Daarom kan in de veredelingsproduktie de bedrijfsvoering het inkomen sterk beïnvloeden en kunnen kortingen op de voerprijs en toeslagen op het afgeleverde produkt zo uitermate belangrijk zijn.

We kunnen dit demonstreren door aan te geven welke veranderingen

Tabel 1. Invloed van prijsveranderingen op het arbeidsinkomen (gespecialiseerde eenmansbedrijven)

| | Melk- koeien | Varkens | Leghennen | Slachtkuikens |
|--|-----------------|---------------------------------------|-----------|----------------------|
| Aantal dieren/man | 25 | 50 fokzeugen +300 mest- varkens | 5000 | 100000 afgeleverd |
| Bruto-opbrengst (gld) | 42500 | 160000 | 125000 | 200000 |
| Arbeidsinkomen per dier (gld) | 600 | 30 per afge- leverd var- ken | 3 | 0,20 |
| Arbeidsinkomen/man (gld) | 15000 | 21000 | 15000 | 20000 |
| AI bij 10 % daling van de bruto-opbrengst (gld) | 10750 | 5000 | 2500 | 0 |
| AI bij 10 % stijging van de bruto-opbrengst (gld) | 19250 | 37000 | 27500 | 40000 |

bij enkele factoren die het saldo bepalen, leiden tot een verandering van het arbeidsinkomen met f 5000 op gespecialiseerde eenmansbedrijven (met overigens gelijkblijvende kosten). Uit tabel 2 blijkt dan dat bij de veredelingsproductie betrekkelijk kleine verschillen in productie, opbrengstprijs of krachtvoerprijs reeds dit grote verschil in arbeidsinkomen veroorzaken. Dit spreekt des te duidelijker indien de veranderingen procentueel worden weergegeven zoals in tabel 3 is gedaan. Het grote verschil tussen de melkveehouderij en de veredelingsproductie in dit opzicht, komt hierbij duidelijk naar voren.

Tabel 2. Een verandering van f 5000 in het inkomen wordt op een gespecialiseerd eenmansbedrijf veroorzaakt door:

| | Melkkoeien | Varkens | Leghennen | Slachtkuikens |
|--|-------------------------|---|------------------------|---------------------------------------|
| Opbrengstverandering (bij gelijke kosten) | 80 kg melk/koe /jaar | 0,7 big/worp + 12 g groei/ varken/dag | 10 eieren/ hen/jaar | $\frac{1}{2}$ g groei/kui- ken/dag |
| Verandering op- brengstprijs | 6 ct/kg melk | 10 ct/kg var- kensvlees | $\frac{1}{2}$ ct/ei | 4 ct/kg slacht- kuiken |
| Verandering kracht- voerprijs/100 kg (gld) | 25 | 1,70 | 1,80 | 1,80 |

Tabel 3. Procentuele veranderingen die op een gespecialiseerd eenmansbedrijf het arbeidsinkomen met f 5000 veranderen

| | Melkkoeien | Varkens | Leghennen | Slachtkuikens |
|---|------------|---------|-----------|------------------|
| Opbrengst (hoeveelheid of prijs) | 20 % | 3 % | 4 % | $2\frac{1}{2}$ % |
| Veevoer (voederconver- sie of prijs) ¹⁾ | 70 % | 5 % | 5 % | 5 % |

¹⁾ Uiteraard hebben veranderingen in de voederconversie hetzelfde effect als veranderingen in de voederprijs

In de varkenshouderij hebben kleine oorzaken grote gevolgen. Verschillen in voederprijs, in opbrengstprijs en de bedrijfsvoering kunnen daardoor een grote spreiding in de resultaten per bedrijf geven. De geringe stabiliteit van het inkomen wordt enerzijds als een bezwaar van de veredelingsproduktie ervaren, anderzijds biedt dit aspect mogelijkheden om door een goede bedrijfsvoering een zeer belangrijke verbetering van het inkomen te verwerven.

Als het mogelijk zou zijn de gemiddelde saldi voor de toekomst nauwkeurig te schatten, dan zou men hiermee zonder meer bij de voorlichting aan individuele toch nog niet kunnen werken. De bewering dat het gemiddelde van koud water en kokend water = lauw water is, is natuurlijk wel waar. De man echter die op grond hiervan zijn ene hand in een emmer koud en zijn andere hand in een emmer kokend water steekt, zal deze waarheid niet erg kunnen waarderen.

Bij de matige bedrijfsresultaten die er gemiddeld in de laatste jaren bij de bedrijven met grote eenheden leghennen zijn geweest, zien we als uitersten dat er naast de bedrijven die gedwongen waren de produktie te staken, bedrijven voorkomen die er ook in deze jaren in geslaagd zijn een goed renderend bedrijf op te bouwen.

Hieruit volgt dat een ondernemer voor een gedeelte zijn toekomst als varkenshouder in eigen hand heeft. Niet alle oorzaken die tot verschillen aanleiding geven, kan hij echter beïnvloeden.

De oorzaken van de verschillen kunnen over het algemeen tot vier groepen worden teruggebracht, die hierna zullen worden besproken.

4. Regionale verschillen

Het is bekend dat er in ons land belangrijke regionale verschillen voorkomen in de krachtvoerprijzen. Ook wat de afzet betreft, kunnen er gebiedsverschillen optreden.

Als we in EEG-verband gaan denken, moeten we proberen verschillen binnen West-Europa op te sporen. Ons land heeft steeds wat de veredeling betreft op een relatief gunstig peil gestaan (fokkerij, kwaliteit, afzetorganisaties, veevoederindustrie).

Het is echter de vraag of deze voorsprong op den duur te handhaven is. Wat de pluimveehouderij betreft, is waarschijnlijk reeds een deel van deze voorsprong verloren gegaan. Wellicht is bij de varkenshouderij deze voorsprong wat langer te handhaven. Het is echter moeilijk in te zien waarom op den duur de varkenshouderij in het gehele Westeuropese gebied niet een

gelijk peil zou kunnen bereiken. Een overschot aan granen in Frankrijk zou daar zelfs extra gunstige omstandigheden voor de varkenshouderij kunnen scheppen.

Voorlopig wordt onze concurrentiepositie op het gebied van de varkenshouderij echter gunstig beoordeeld. Een gunstig aspect dat met het bovenstaande samenhangt, is voor Nederland de aanwezigheid van veel consumenten in de naaste omgeving (Holland, Roergebied, België).

5. Bedrijfsleiding

De invloed van de bedrijfsleiding is moeilijk kwantitatief aan te geven en nog moeilijker te voorspellen als men niet over bedrijfseconomische gegevens van een bedrijf beschikt. Als van een groep bedrijven voor het eerste jaar een bedrijfseconomische boekhouding is uitgewerkt, dan bevatten de resultaten talloze verrassingen, ook voor de bedrijfsvoorlichter die zijn boeren goed kent.

We zouden eigenlijk eerst vast moeten stellen hoe groot de verschillen in bedrijfsleiding in concreto zijn. Als we op grond van de cijfers van één boekjaar de "beste" en de "slechtste" bedrijven vergelijken en we knopen daar de conclusie aan vast dat er met een goede bedrijfsvoering heel wat te bereiken is, dan is dat niet helemaal correct omdat we verzwijgen dat een deel van de gevonden verschillen wordt veroorzaakt door toevallige oorzaken die in dat jaar gunstig of ongunstig hebben gewerkt.

Waarschijnlijk zal op min of meer gespecialiseerde bedrijven met veredelingsproduktie de invloed van de bedrijfsleiding van grotere invloed zijn dan op de traditionele bedrijven. Er is niet alleen vakmanschap vereist. De boer moet ook een goed ondernemer zijn en voldoende zakelijk inzicht hebben. Het gespecialiseerde of sterk vereenvoudigde bedrijf heeft als voordeel dat de bedrijfsleider beter in staat is zijn vakkennis op peil te houden en het geheel te overzien.

6. Inrichting van het bedrijf

Van de outillage die op het bedrijf aanwezig is, zal invloed op de saldi mogen worden verwacht. In de praktijk zal vaak moeilijk kunnen worden vastgesteld hoe groot deze invloed is omdat de bedrijfsvoering een overheersende rol speelt.

7. Organisatorische opzet

Steeds meer wordt de organisatorische opzet van het gehele productieproces van belang. De plaats die een bedrijf zich tussentoeleverende bedrijven en verwerkende industrie weet te verwerven, zal waarschijnlijk voor de toekomst van grote betekenis zijn. Uiteraard hangt dit punt samen met regionale omstandigheden en de capaciteiten van de bedrijfsleider.

VI. ONTWIKKELING NU EN IN DE NABIJE TOEKOMST

1. Tempo waarin veranderingen optreden

In het voorgaande is reeds opgemerkt dat verbeteringen in de produktietechniek die een verlaging van de kostprijs geven veelal zeer geleidelijk worden ingevoerd. Dit is een verschijnsel dat niet alleen in de landbouw optreedt, doch eveneens in de industrie is waar te nemen.

In zijn boek "Productivity en technical change" schetst W. E. G. Salter de ontwikkeling in de Amerikaanse hoogoverbedrijven. In 1911 was de gemiddelde produktie per manuur 0,14 ton ijzer, in de modernste fabrieken was het echter meer dan het dubbele, nl. 0,31 ton/manuur.

In 1926 was de gemiddelde produktie gestegen tot 0,30, dus vrijwel tot hetzelfde niveau als van de moderne fabrieken in 1911. De inmiddels opgetreden vooruitgang van de techniek maakte het mogelijk om in moderne fabrieken 0,57 ton per manuur te produceren, dus weer bijna tweemaal zo hoog als het gemiddelde van dat jaar.

Waarom wordt een betere produktiemethode als deze beschikbaar komt, niet zo spoedig mogelijk door alle ondernemers ingevoerd? Is het alleen behoudzucht dat men verouderde methoden soms nog jarenlang handhaaft? Bij een nadere beschouwing blijkt dat het geleidelijk in gebruik komen van nieuwe methoden veelal uit economische overwegingen volkomen gerechtvaardigd is.

Als op een bedrijf met een bestaand produktie-apparaat wordt gewerkt, dan spelen de aanschaffingskosten van deze produktiemiddelen geen enkele rol meer als men voor de vraag staat wanneer het ogenblik gekomen is om het bestaande apparaat door een nieuw te vervangen. We laten nu de eventuele restwaarde buiten beschouwing. Bij veranderingen in bedrijfsgebouwen heeft deze restwaarde nauwelijks betekenis.

De vraag of het bestaande produktie-apparaat nog met voordeel gebruikt kan worden in vergelijking met een geheel nieuwe opzet waarbij van de nieuwste technische mogelijkheden gebruik wordt gemaakt, is in het algemeen te beantwoorden door de vergelijking

| <u>Bestaande methode</u> | <u>Nieuwe methode</u> |
|---|--|
| Opbrengsten minus die kosten welke direct met de produktie in verband staan, zoals grondstoffen, arbeid, onderhoud (variabele kosten) | Opbrengsten minus alle kosten, dus ook afschrijving en rente van het te investeren kapitaal (integrale kosten) |

Het voordeel van een nieuwe methode moet vrij groot zijn om het bestaande nog bruikbare produktiemiddel te verdringen.

Naarmate in een produktietak de vaste kosten hoger zijn, kunnen de bestaande wat verouderde produktiemiddelen langer naast nieuwe verbeterde methoden worden gehandhaafd.

Wat de huidige landbouwbedrijven met gezinsarbeidskrachten betreft, moet er rekening mede worden gehouden dat de arbeidskosten niet altijd tegen het in de CAO's geldende uurloon worden berekend. De arbeid behoort daar veelal tot de vaste kosten. De ontwikkeling naar nieuwe produktiemethoden wordt hierdoor vertraagd. Vooral als men de arbeidskosten buiten beschouwing laat, zal een vergelijking als hierboven genoemd in veel gevallen in het voordeel van de bestaande methode uitvallen.

Nieuwe methoden zullen toch wel ingang vinden doordat:

- . De afzetmogelijkheden toenemen, zodat de produktie wordt uitgebreid.
- . Bestaande gebouwen en inrichtingen eens aan vervanging toe zijn.
- . Er bedrijven zijn die om de een of andere reden met de produktie ophouden.

Samenvattend kunnen we stellen dat efficiëntere produktiemethoden op de lange duur minder efficiënte produktiemethoden zullen verdringen. Omdat dit in het algemeen alleen gebeurt als de arbeids- en gebouwenkosten als variabele kosten moeten worden gezien, zal dit veelal een zeer geleidelijke ontwikkeling zijn.

Het op korte termijn verdringen van bestaande produktiemethoden door nieuwe kan alleen plaatshebben als de besparingen op variabele kosten en/of de verhogingen van de opbrengsten door deze nieuwe methoden zó groot zijn dat ze de vaste kosten ervan overtreffen.

De kengetallen uit de boekhouding die belangrijk zijn voor de vergelijking van diverse produktiemethoden zijn:

- Bewerkingskosten. Veelal is het mogelijk door het houden van grotere eenheden de bewerkingskosten te verlagen.
- Opbrengst minus voerkosten. Nagegaan dient te worden hoe een verlaging van de bewerkingskosten doorwerkt in de saldi die per dier bereikt kunnen worden. Enerzijds is het mogelijk dat de voordelen van de grotere eenheid (specialisatie, voordelen bij aankoop van grondstoffen en afzet van de produkten) een verhoging van het saldo geven. Anderzijds moet er rekening mede worden gehouden dat een groter ziekterisico het saldo kan verlagen.
- Vaste kosten bij nieuwe investeringen.

Vergelijking van deze kengetallen bij bestaande bedrijven en bij nieuwbouw kan ons in grote lijnen informeren omtrent de ontwikkeling die er, op grond van economische overwegingen, in een produktietak verwacht mag worden. Verlaging van de arbeidsbehoefte per dier kan door twee oorzaken ontstaan:

- Het houden van een grote eenheid vraagt per dier minder arbeid dan het houden van een kleine eenheid doordat aan- en aflooptijden en andere "vaste" tijden over meer dieren worden verdeeld.
- Doordat bij grote eenheden verschillende werkzaamheden kunnen worden gemechaniseerd.

In de varkenshouderij is tot nu toe vrijwel alleen de eerstgenoemde factor van belang. De toegepaste arbeidsmethoden zijn in principe bij grote en kleine eenheden vrijwel gelijk.

Tabel 4 geeft een beeld van de invloed van de omvang van de eenheden op de bewerkingskosten.

Tabel 4. Bewerkingskosten per dier per jaar bij verschillende eenheden (1964/65)

| Aantal dieren per bedrijf | Leghennen | | Mestvarkens | | Fokvarkens | |
|----------------------------------|-----------|------|-------------|-----|------------|-----|
| | 500 | 5000 | 50 | 800 | 10 | 75 |
| Uren/dier/jaar | 1,8 | 0,5 | 9 | 3,5 | 60 | 35 |
| Bewerkingskosten/dier/jaar (gld) | 5,90 | 2,20 | 28 | 12 | 200 | 120 |
| In % van kleine eenheid | | 37 | | 43 | | 60 |

De daling van de bewerkingskosten per eenheid is bij de leghennen en de mestvarkens het grootst. Bij de fokzeugen daalt de arbeidsbehoefte minder sterk doordat de individuele zorg die ieder dier vraagt voor een belangrijk deel de arbeidsbehoefte bepaalt.

Op grond van de arbeidsbehoefte ondervindt de kleinere eenheid bij leghennen en mestvarkens een scherpere concurrentie van het gespecialiseerde bedrijf dan een eenheid van b. v. 10 fokzeugen.

2. Een geleidelijke ontwikkeling

De periode 1963/64 heeft bewezen van hoeveel invloed een plotselinge toename van de gevraagde hoeveelheid voor de rentabiliteit van de veredelingsproduktie kan zijn. Het tekort aan varkensvlees in Frankrijk en de goede exportmogelijkheden die hiervan het gevolg waren, hebben een piek in de prijzen doen ontstaan hoger dan ooit tevoren was bereikt.

Hoe de verdeling van het inkomen tussen fok- en mestbedrijven zal zijn, hangt af van de verhouding tussen de totale omvang van de fokkerij en de mesterij. Na 1958 is er voor de mestvarkens meer belangstelling gekomen. In 1959 en 1960 zijn er vrij veel grote meststallen gebouwd. De gemakkelijke kredietmogelijkheden (o. a. loonmestcontracten) hebben dit gestimuleerd. De grotere vraag naar biggen heeft na 1960 de rentabiliteit van het biggen fokken aanvankelijk gunstig beïnvloed.

Men krijgt uit de prijsontwikkeling van de laatste tijd de indruk dat er weer een evenwicht tussen fokken en mesten is gevonden.

De verdeling van het inkomen tussen fokkers en mesters is regionaal verschillend en hangt samen met de verhouding tussen aantal fokzeugen en aantal mestvarkens in een gebied (zie hiervoor PAW-publicatie nr. 24 blz. 11).

Het resultaat van de varkensfokkerij op bedrijven met grote eenheden fokvarkens bleek op de PAW-studiebedrijven (uitgedrukt in opbrengst per f 100 voerkosten) gemiddeld gelijk te zijn aan dat van de LEI-bedrijven waar fokvarkens in kleine eenheden worden gehouden.

Globaal kan men stellen dat bij een goede bedrijfsvoering op een bedrijf met grote eenheden fokvarkens minstens hetzelfde saldo wordt bereikt als op het traditionele bedrijf. Wel kunnen bij de voeraankopen prijsreducties worden bedongen. Maar het bedrijf met een klein aantal zeugen kan in een tijd dat de afzet stagneert, veelal een betere afzet vinden. Bovendien worden in sommige gevallen de voederkosten gedrukt door het gebruik van ruwvoer. Over het algemeen zal men dus mogen aannemen dat het saldo van grote en kleine eenheden gelijk is, mits er in de afzet van de biggen geen stagnatie ontstaat.

Bij de bedrijven met grote eenheden mestvarkens waren er in de laatste jaren een aantal die een wat lager saldo per varken bereikten dan de meer traditionele bedrijven. Het verschil was ongeveer drie gulden per afgeleverd varken. De belangrijkste oorzaak voor het lagere saldo bij grotere eenheden is het optreden van ziekten. Er zijn gevallen bekend dat een uitstekend resultaat met een grote eenheid mestvarkens is bereikt. Het knelpunt ligt veelal bij de biggenaankoop. In de berekening in tabel 5 wordt met het gemiddelde resultaat rekening gehouden. Als er betere vormen worden bereikt voor de biggenvoorziening zal het wellicht mogelijk zijn een saldo te bereiken dat met dat van de kleine eenheid (50 mestvarkens) overeenkomt.

Uit de gegevens waarover we thans beschikken, kan de conclusie getrokken worden dat de ontwikkeling naar grotere eenheden in de varkenshouderij waarschijnlijk geleidelijk zal zijn. Als er uitbreidingsmogelijkheden zijn, zal er over het algemeen voor vrij grote eenheden worden gebouwd. Het bouwen van een nieuwe stal voor 10 fokzeugen of voor 40 mestvarkens zal niet veelvuldig meer voorkomen. Dit wil echter niet zeggen dat degene die een dergelijke stal heeft, gedwongen zal zijn deze leeg te laten staan.

Het nadeel van de grotere arbeidsbehoefte wordt nu nog gecompenseerd door de omstandigheden dat voor de huisvesting in een bestaande stal waarvoor geen alternatieve mogelijkheden zijn, geen kosten behoeven te worden berekend.

We nemen aan dat de post "onderhoud gebouwen" in beide gevallen gelijk is.

Tabel 5. Vergelijking van kosten en opbrengsten in een nieuw te bouwen en in een bestaande stal waarvoor geen huisvestingskosten gerekend worden

| | Mestvarkens | | Fokvarkens | |
|---|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
| | Bestaand gebouw | Nieuw gebouw | Bestaand gebouw | Nieuw gebouw |
| Grootte van eenheid (st) | 50 | 200 | 10 | 50 |
| Investerings bij nieuwbouw (gld) | | 150 | | 1000 |
| Huisvestingskosten per varken per j. | | | | |
| Afschrijving (20 jaar) (gld) | | 7,50 | | 50 |
| Rente 3 % van nieuwwaarde (gld) | | 4,50 | | 30 |
| Totaal (gld) | | 12,- | | 80 |
| Verlaging van het saldo (opbrengst-voerkosten) bij grote eenheid (gld) | | 7,50 | | - |
| Verlaging "inkomen" bij de grote eenheid in nieuw gebouw (gld) | | 19,50 | | 80 |
| Arbeidsuren per varken per jaar | 9 | 4,5 | 60 | 35 |
| Bewerkingskosten (gld) | 30 | 15 | 200 | 120 |
| Voordeel bij bewerkingskosten (gld) | | 15 | | 80 |
| Verschil grotere eenheid in nieuw gebouw t. o. v. kleine eenheid in een bestaand gebouw per dier per jaar | | - 4,50 | | 0 |

Uit tabel 5 blijkt dat een eenheid van 50 mestvarkens of 10 fokzeugen die goed in een bedrijfsplan past voorlopig nog wel een goede beloning van de aangewende arbeid kan geven. Men kan zich afvragen of een verdere stijging van de arbeidslonen de druk op de kleinere eenheden niet zal ver-

groten doordat het dan moeilijker wordt het geldende CAO-loon te verwerven uit de kleine eenheid varkens. Verwacht mag echter worden dat een stijging van het loonpeil weinig zal veranderen in de verhouding tussen bestaande en nieuw te stichten bedrijven zoals die in tabel 5 zijn gegeven. In het verleden heeft immers een stijging van het loonpeil een minstens evenredige stijging van de bouwkosten te zien gegeven. Een hoger loonpeil zal ook in de toekomst waarschijnlijk samengaan met hogere huisvestingskosten bij nieuwbouw.

Een min of meer revolutionaire ontwikkeling zoals die zich bij de leghennen voltrekt, kan in de varkenshouderij op grond van bedrijfseconomische verschillen niet verwacht worden. Een geleidelijke ontwikkeling naar grotere eenheden is meer waarschijnlijk. Alleen als er voor de kleine eenheid een nieuwe stal moet worden gebouwd, moet wél met de integrale kosten worden gerekend. Het zal dan in veel gevallen blijken dat het nieuw bouwen voor een te kleine eenheid te weinig perspectief biedt.

De ontwikkeling naar grotere eenheden zal sneller gaan naarmate er meer uitbreidingsmogelijkheden voor de totale varkenshouderij zijn.

VII. MEER ZEKERHEID VOOR DE ONDERNEMER

Als we ons afvragen welk onderzoek ertoe kan bijdragen om de onzekerheden over de varkenshouderij kleiner te maken, dan zijn twee aspecten belangrijk:

a. Het algemene niveau van het inkomen uit de varkenshouderij

Meer inzicht kan worden verschaft door:

- marktonderzoek
- onderzoek van bedrijfssystemen
- een overzicht van de producerende bedrijven

b. De plaats die het desbetreffende bedrijf in de varkenshouderij van Westeuropa inneemt

Hierin kan worden voorzien door:

- analyse van de infrastructuur
- bedrijfseconomische boekhoudingen en overzichten

Wat punt a betreft, zullen er steeds onzekerheden blijven bestaan. Hier ligt de taak van de ondernemer voor het nemen van beslissingen.

De onzekerheden die er bij punt b bestaan, kunnen in principe voor een belangrijk deel worden weggenomen als er voldoende gegevens beschikbaar zijn. Verder kan hier gesteld worden dat iedere varkenshouder voor een gedeelte zijn eigen toekomst zelf in handen heeft.

Er zal thans op enkele van deze punten nog nader worden ingegaan.

1. Onderzoek van bedrijfssystemen

Omdat op den duur de efficiency van de produktie van zeer grote invloed is op de ontwikkeling, is het noodzakelijk om te weten welke invloed nieuwe produktiemethoden op de kostprijs hebben. Daarbij zal van de resultaten van het bedrijf als geheel moeten worden uitgegaan. Er moet nl. rekening worden gehouden met de mogelijkheid, dat verhoging van de arbeidsproduktiviteit in de ene produktietak gepaard gaat met het minder efficiënt worden van een andere.

De studiebedrijven waarop door het PAW en de RLVD gegevens worden verzameld, kunnen een indruk geven van de mogelijkheden die door nieuwe systemen worden geboden (zie o. a. PAW-Publikaties nrs. 24 en 30). De resultaten van deze studiebedrijven kunnen worden vergeleken met de resultaten van traditionele bedrijven met een redelijke arbeidsproduktiviteit (LEI-rentabiliteitsbedrijven).

Bedrijfsbegrotingen kunnen het inzicht omtrent de plaats die de veredelingsproduktie op een bedrijf kan innemen, belangrijk vergroten.

2. Overzicht van de producerende bedrijven

Tussen de bedrijven die aan de produktie deelnemen, wordt onderling een een (harde) strijd om het bestaan gevoerd. Een boer, die een grote investering in de veredelingsproduktie wil doen, zou zich eigenlijk van tevoren moeten kunnen oriënteren hoe dit strijdtoneel eruit ziet. Hij zou daarbij een overzicht moeten hebben van de producerende bedrijven en van de ontwikkeling die er in de produktietak plaatsheeft.

De LEI-verslagen 104 en 105 geven wat dit punt betreft al veel informatie.

Iemand, die van plan is grote investeringen te doen, zou daarnaast echter over een prognose van het aantal landbouwbedrijven in de eerste tien jaar moeten beschikken. Deze zou gebaseerd kunnen zijn op de verwachte afvloeiing van arbeidskrachten uit de landbouw en de investeringsplannen op bestaande bedrijven.

Onder punt 1 is de vraag aan de orde bij welke prijs men aan de produktie kan gaan deelnemen. Hieruit is een indruk te verkrijgen omtrent de maximumgrens van de saldi.

Punt 2 gaat over de vraag bij welke prijs men nog aan de produktie wil blijven deelnemen. Hierdoor is een indruk te verkrijgen omtrent de minimumgrens van de saldi. De spreiding in de resultaten is in dit opzicht een belangrijk gegeven.

3. Analyse van de infrastructuur

Een goed overzicht van de verschillen die er binnen de grenzen van ons land optreden, zou reeds van grote betekenis zijn. Van nog grotere betekenis zou echter een overzicht zijn van de produktie-omstandigheden in alle EEG-landen. Belangrijk zijn in dit verband veevoerkosten, de gebouwenkosten, de kwaliteit van het uitgangsmateriaal en het afzetapparaat.

4. Vaststellen van de plaats die het individuele bedrijf in het geheel inneemt

In de vorige punten zijn enkele mogelijkheden genoemd die de gehele produktietak voor de deelnemende producenten doorzichtiger kunnen maken. Er blijft nu nog over om de plaats van het eigen bedrijf in het geheel te bepalen.

Voor de beslissingen die op een bedrijf de bedrijfsvoering voor een lange periode vastleggen, kan bedrijfsvergelijking bijzonder nuttig zijn. De beslissingen die men neemt, kunnen mede gebaseerd worden op de meer of minder gunstige plaats die een bedrijf qua saldi in het geheel inneemt. Het is ermee als met een boerderij die dicht bij een rivier staat, waarin het

water hoog dreigt te worden. De hoogte en de sterkte van de dijk aan de overzijde is in deze omstandigheden een belangrijk gegeven voor het bepalen van de mate waarin er gevaar dreigt.

Voor het bedrijf dat zich in de richting van de veredelingsproduktie zal gaan ontwikkelen, is het resultaat van de medeproducenten van bijzonder grote betekenis. Verschillen in bedrijfsresultaat kunnen ontstaan door de diverse oorzaken die op blz. 23 zijn genoemd.

De vakbekwaamheid is hierbij een moeilijk te voorspellen factor. Bij traditionele eenheden dieren verkeert degene die een begroting op moet stellen in de gelukkige omstandigheid dat hij aan mag nemen dat ongeveer drievierde deel van de bedrijven (gemiddeld over een aantal jaren) een saldo bereikt dat heel dicht bij het gemiddelde ligt. Voor een groot deel van de bedrijven kan dus met een gemiddeld saldo per dier worden gewerkt.

We moeten ons echter wel afvragen of dit ook geldt voor bedrijven waar door het houden van grote eenheden de produktie-omvang sterk is opgevoerd. Bovendien kunnen de gevolgen van een onjuiste prognose zoveel ernstiger zijn. In dit verband is interessant een artikel in Journal of Farm Economics van L. C. Cunningham over de verschillen in bedrijfsresultaten op melkveehouderijbedrijven. Hierin komt de volgende tabel voor.

Tabel 6. Spreiding in het arbeidsinkomen bij verschillende grootten van de melkveestapel

| Arbeidsinkomen in dollars | Aantal koeien | | | | |
|---------------------------|---------------|-------|-------|-------|-------------|
| | 6-19 | 20-39 | 40-59 | 60-99 | 100 of meer |
| Lager dan - 15000 | - | - | - | - | 6 |
| - 15000 tot - 10001 | - | - | - | - | 2 |
| - 10000 tot - 5001 | - | 2 | 2 | 7 | 13 |
| - 5000 tot 0 | 60 | 23 | 16 | 15 | 10 |
| 0 tot 4999 | 40 | 65 | 42 | 46 | 17 |
| 5000 tot 9999 | - | 10 | 39 | 24 | 12 |
| 10000 tot 14999 | - | - | 1 | 3 | 23 |
| 15000 tot 19999 | - | - | - | 5 | 4 |
| 20000 tot 24999 | - | - | - | - | 11 |
| 25000 of meer | - | - | - | - | 2 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Bron: L. C. Cunningham, An Economic Study of Commercial Dairy Farms, Hudson Valley Region, New York, 1961-62, A. E. Res. 126, Cornell University, 1963

Hierbij wordt opgemerkt dat het risico een van de belangrijkste aspecten is van de exploitatie van een groot melkveehouderijbedrijf. Het blijkt uit tabel 6 dat de kans op een negatief resultaat bij meer dan 100 melkkoeien veel groter is dan in de groepen tussen 20 en 100 koeien.

De ervaringen op de studiebedrijven komen met deze beschouwing overeen. Het ziet ernaar uit dat op deze bedrijven met grote eenheden de verschillen die door de bedrijfsleiding ontstaan vrij groot zijn. Dit is wel verklaarbaar. De nieuwe bedrijfsopzet stelt hoge eisen aan het organisatievermogen en het ondernemerschap van de boer. Het houden van dieren in grote eenheden vraagt veel van zijn vakmanschap.

Als uit het verdere onderzoek blijkt dat deze indruk juist is en dat er dus ten gevolge van verschillen in capaciteit van de leiding vrij grote verschillen in resultaat zijn, dan moet daaruit de conclusie volgen dat bij de advisering in sterke mate rekening moet worden gehouden met de eisen die aan de bedrijfsleiding worden gesteld.

Het is eenvoudig om dit te stellen. Wie zal echter de goede en de minder goede varkens- of kippenhouders aan kunnen wijzen? Komt men in de praktijk niet telkens voor verrassingen te staan als de werkelijke resultaten bekend worden? Het risico dat er in dit opzicht onjuiste investeringen worden gedaan, kan beperkt worden door een ehigszins geleidelijke ontwikkeling van een bedrijf na te streven. Als er stap voor stap wordt omgeschakeld, kan de bedrijfsvoering zich geleidelijk aan de veranderde omstandigheden aanpassen. In veel gevallen zal het bovendien niet mogelijk zijn om het bedrijf in korte tijd zo te veranderen, dat er in alle onderdelen efficiënt kan worden gewerkt.

De financiële middelen zullen hiervoor vaak ontbreken. Een vrij geleidelijke ontwikkeling waarbij er om te beginnen één produktietak in het bedrijf zo wordt ingericht, dat er efficiënt in kan worden gewerkt, is dus ook uit dit oogpunt veelal gewenst. Een geleidelijke ontwikkeling heeft echter in sommige gevallen het nadeel, dat er minder efficiënt wordt gebouwd.

We zullen daarom naar een gulden middenweg moeten zoeken, waarbij wordt voorkomen, dat er te grote sprongen worden gemaakt, maar waarbij toch ook stallen worden gebouwd die minstens zo groot zijn dat er voor de komende periode redelijk efficiënt in gewerkt kan worden. Een bedrijfseconomische boekhouding moet voor dit aanpassingsproces als een noodzakelijkheid worden gezien. Deze is als het ware het kompas bij het zoeken naar de beste weg die het bedrijf in zijn ontwikkeling kan gaan.

VIII. SAMENVATTING

Er is veel onzekerheid omtrent de ontwikkeling van de varkenshouderij. Enerzijds zijn er belangrijke mogelijkheden voor een uitbreiding, anderzijds ziet men in het ontstaan van steeds grotere bedrijven een bedreiging. Bij het zoeken naar een oordeel over toekomstige prijsverhoudingen kan onderscheid worden gemaakt tussen de prijs voor een korte periode en het prijsniveau in een lange periode.

De prijs in een korte periode is aan sterke schommelingen onderhevig, die veroorzaakt worden door onregelmatigheden in de vraag en in het aanbod. Zowel vraag als aanbod van varkensvlees zijn inelastisch. Het prijsniveau in een lange periode wordt in belangrijke mate mede door het aanbod bepaald. De aanbieders ontvangen de prijs waarvoor zij kunnen en willen produceren.

Bij de produktie van slachtvarkens heeft men zich in het verleden hoofdzakelijk door de grote prijsschommelingen laten leiden. Hierbij was het vermijden van risico's belangrijker dan het bereiken van een zo laag mogelijke kostprijs.

De omstandigheden zijn echter veranderd doordat er buiten de landbouw een stijging van de welvaart is die - naar verwacht wordt - zich nog voort zal zetten. Daardoor wordt ook in de landbouw het streven naar een hogere arbeidsproduktiviteit gestimuleerd. Bovendien opent het tot stand komen van de EEG mogelijkheden voor de varkenshouderij. Er kan verwacht worden dat onder deze omstandigheden de producenten - door hun streven naar een zo laag mogelijke kostprijs - meer dan voorheen elkaars concurrenten zullen worden. Deze ontwikkeling zal druk uitoefenen op het prijsniveau.

Voor het vaststellen van het toekomstig prijsniveau voor slachtvarkens moeten twee situaties onderscheiden worden. Als de afzetmogelijkheden toenemen, dan moeten, om aan de vraag te voldoen, een aantal bestaande bedrijven uitgebreid worden en/of er moeten nieuwe bedrijven gesticht worden. Kortom, er moet geïnvesteerd worden. Het prijsniveau moet aantrekkelijk zijn om deze uitbreidingen tot stand te brengen.

Als echter de afzetmogelijkheden afnemen, dan zal, voordat er weer evenwicht is bereikt, het prijsniveau dalen totdat de produktie voldoende is ingekrompen doordat een aantal bedrijven de produktie heeft gestaakt.

Deze twee situaties geven ongeveer de grenzen aan van het prijsniveau. Bij een schatting van het toekomstige prijsniveau moet men er rekening mee houden:

- dat de prijzen van grondstoffen waarschijnlijk voor een belangrijk deel in de opbrengstprijzen zullen doorwerken
- dat er vele bedrijven zijn waar naar uitbreidingsmogelijkheden wordt gezocht
- dat nieuwe technische mogelijkheden een verlaging van de kostprijs kunnen geven en daardoor op den duur de opbrengstprijs beïnvloeden
- dat door middel van integratie het risico kan worden beperkt, waardoor het gemiddeld prijspeil waarschijnlijk wat lager zal worden dan het zou zijn bij zeer sterke prijsschommelingen.

Een producent reageert niet op de prijs als zodanig, doch op de mogelijkheid om een inkomen te verwerven. Voor het begroten van de rentabiliteit van de varkenshouderij voor een bepaald bedrijf kan men zich allereerst afvragen hoe hoog het arbeidsinkomen per dier over het algemeen zal moeten zijn om investeringen te verwachten. De vrij sterke drang naar uitbreiding die er in de laatste jaren is geweest, wijst erop dat de inkomensmogelijkheden van de laatste jaren wat boven het evenwichtsniveau liggen.

Over het algemeen zijn bij de mestvarkens de mogelijkheden tot arbeidsbesparing groter dan bij de fokvarkens. Het gevolg hiervan kan zijn dat vooral het saldo van de mestvarkens in de toekomst wat lager zal worden dan het de laatste jaren is geweest.

Hoever het gemiddelde saldo bij afnemende afzetmogelijkheden kan dalen, hangt van verschillende factoren af. Om dit te kunnen beoordelen, zouden er meer bedrijfseconomische gegevens beschikbaar moeten zijn omtrent de bedrijven die aan de produktie deelnemen.

Een schatting van de saldi die onder verschillende omstandigheden gemiddeld verwacht kunnen worden, heeft voor het individuele bedrijf niet veel betekenis. Een zeer belangrijk gegeven is nl. de verwachte afwijking t. o. v. deze gemiddelde saldi. Er zijn verschillende oorzaken waardoor het resultaat van een bedrijf van het gemiddelde afwijkt:

- regionale verschillen
- bedrijfsleiding
- inrichting van het bedrijf
- externe organisatie.

De ontwikkeling naar grotere eenheden in de varkenshouderij zal waarschijnlijk geleidelijk verlopen. Op grond van de bedrijfseconomische gegevens die ons thans ter beschikking staan, is een min of meer revolutionaire ontwikkeling niet te verwachten. Wel is het mogelijk om met grotere eenhe-

den een lagere kostprijs te bereiken, maar dit heeft (nog) niet tot gevolg dat het houden van 10 fokzeugen of 50 mestvarkens op korte termijn onmogelijk wordt gemaakt. Als er echter nieuw moet worden gebouwd, zal men over het algemeen alleen winst kunnen verwachten bij een grotere eenheid.

Als men zich afvraagt welke perspectieven de varkenshouderij voor een bepaald bedrijf biedt dan kan het inzicht worden vergroot door twee aspecten te onderscheiden nl. :

- a. het te verwachten niveau van het inkomen uit de varkenshouderij. Hiervoor dient zowel de afzetkant (marktonderzoek) als de aanbodkant (nieuwe bedrijfssystemen en de omstandigheden van de bestaande producerende bedrijven) in beschouwing te worden genomen;
- b. de plaats die het individuele bedrijf in het geheel van de varkenshouderij inneemt. Hierbij kan gedacht worden aan regionale verschillen, doch ook aan factoren die met het individuele bedrijf samenhangen. Bedrijfseconomische overzichten kunnen wat dit laatste punt betreft inzicht geven.

Het antwoord op de vraag of uitbreiding van de varkenshouderij voor een bepaald bedrijf gunstige perspectieven biedt, wordt dus in sterke mate bepaald door de relatieve hoogte van het saldo dat wordt verwacht. Hieromtrent kan een vrij grote mate van zekerheid worden verkregen. Als vaststaat dat een ondernemer een gunstige plaats inneemt temidden van de andere producenten, dan kan hij de onzekerheden omtrent de algemene ontwikkeling met meer vertrouwen tegemoet treden.

S 7747
300 ex.
Bis/LV
24-2-1967