

Landmændenes ønsker til beslutningsgrundlag, samt en faglig beskrivelse af det optimale beslutningsgrundlag

Forfattere: Jan Erik Bottke, Morten Nyland Christensen & Michal Groes Christiansen

SEGES Innovation P/S

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Introduktion

Dette notat bygger videre på notatet ”Afdækning af landmænds typiske beslutningssituationer”. Her er der arbejdet med de beslutningssituationer, der er afdækket i førnævnte notat. Der beskrives her, hvilke ønsker landmanden har udtrykt, for at få et bedre beslutningsgrundlag tilgængeligt. Dette er efterfølgende beskrevet ud fra, hvordan et beslutningsgrundlag bør se ud.

Notatet ser på følgende beslutningsprocesser i nedenstående afsnit:

- Fremtidig fremstillingspris
- Handelspris på grovfoder
- Optimal slagtevægt
- Sanering af sygdomme
- Køb eller videresælg et hold smågrise

Planteavlsproduktion

Fremtidig fremstillingspris

Planteavleren ønsker oftest at kunne se en effekt af en given handling, som et øget udbytte. Et eksempel kunne være at tilføre mere kvælstof, der koster 500 kr. pr. hektar, men landmanden er usikker på, om der opnås et højere udbytte, og om dette udbytte som minimum dækker omkostningen afholdt. Et andet eksempel kunne være, om en bestemt mark giver en bedre bundlinje, hvis der avles byg, end hvis der avles hvede. Disse beslutninger skal ofte træffes indenfor en kort tidshorisont, og beslutningen bliver irreversibel, når den først er udført – eller er undladt udført. Landmanden er ofte i tvivl om disse beslutninger, som binder ham for resten af planteavlssæsonen. Derfor kan planteavleren også være bundet til at fortsætte med at træffe nye uoptimale beslutninger fremadrettet, fordi det valg han tog først, nu er bindende, fordi omkostningen til at droppe en afgrøde bliver større end ved at fortsætte med at bruge penge på den.

Landmanden mangler her værktøjer, der kombinerer de faktiske forhold i egne marker med egne erfaringer, samt de omkostningsniveauer som landmanden kan udføre handlinger for, ud fra egne

indkøbspriser. Aktuelt og på grund af stærkt stigende priser på input, er der også økonomiske overvejelser, om det er bedre at gemme en vare, f.eks. gødning til næste år, eller er det rentabelt at bruge den med det samme. Dermed skal varen indkøbes igen til næste år til en anden pris, men også med en anden pris på det aflede. Den optimale udnyttelse af en vare, er derfor ikke helt så simpel klarlagt, som det hidtil har været, og planteavleren kan ikke let finde svar på disse spørgsmål. I den aktuelle situation er det derfor interessant at vide yderligere om prisforholdet mellem input og output, da det har ændret sig væsentligt ift. fortiden, hvor udsving og dermed også fejlbeslutninger var langt mindre kostbare. Gamle tommelfingerregler holder ikke i øjeblikket, og hver handling bør derfor overvejes i forhold til den omkostning, der afholdes, men også sammenholdt med et potentielt højere udbytte til en høj afregningspris.

Et andet område, hvor planteavleren ofte mangler reel indsigt er, hvad det koster at producere et kg korn ud fra egne faktiske omkostninger. Nogle planteavlere får beregnet en fremstillingspris i regnskab ud fra historiske og dermed uaktuelle tal. I forbindelse med budgetlægning kan det også forekomme, at der beregnes en fremstillingspris ud fra forventningerne til året. Derimod kan der ikke let beregnes en ny fremstillingspris løbende, når andre prisniveauer end forventet realiseres. Planteavleren vil derfor kunne få gavn af en bedre indsigt i sin egen fremstillingspris på korn, og hvordan denne påvirkes af de forskellige prisniveauer. Dels vil det give indsigt i, om det er muligt at skabe fornuftige resultater med de nuværende niveauer af omkostninger, eller om det bør overvejes at reducere i omkostningerne, for derigennem at få et bedre forhold mellem avl og omkostninger. Herudover vil planteavleren også kunne lægge egne overvejelser ind og bruge det som beslutningsstøtte til, om en given handling er rentabel. Således vil han kunne se, hvad det betyder for fremstillingsprisen, hvis en omkostning som øger udbyttet, afholdes.

Handel med grovfoder

Ønsket om beslutningsstøtte til prissætning ved handel med grovfoder er i udgangspunktet, at der gives en objektiv pris, ligesom priser på korn, hvor kornmarkedet altid kan give en aktuel pris. Fokus fra landmændene er på prissætningen, især i relation til de stigende kornpriser, der har været i løbet af efteråret 2021 og hele 2022.

Fagligt er der defineret en model for prissætningen på grovfoder, der kaldes optimeringspris grovfoder. Den beregnes årligt (i regi af SEGES) og giver i princippet en objektiv pris på grovfoder. Optimeringspris grovfoder er en beregning af, hvilken pris grovfoder skal have, for at grovfoderet giver den samme økonomi, som den alternative afgrøde, som ville have været dyrket, såfremt at der ikke blev dyrket grovfoder.

Den passer ikke nødvendigvis i den enkelte forhandlingssituation mellem 2 landmænd, hvor dyrkningsforholdene kan være væsentlig anderledes end givet i udregningen på landsniveau. Der er behov for, at handelspartnerne ser på, hvilken alternativafrøde der er til grovfoderet i den lokale handel, da det kan have stor betydning for prissætningen i optimeringsprincippet.

Dertil skal der især ses på udbytneniveauer for grovfoderet men også for alternativafrøderne. Derudover så skal der ses på alle de andre omkostningselementer af dyrkningen, da gødskning også vil spille en rolle i prissætningen. I mange tilfælde vil køber af grovfoder ofte have gylle tilgængeligt, som kan indgå i handlen, og det kan have stor betydning på stykomkostninger. Udbytneniveauerne er også vidt forskellige, f.eks. kan grovfoder godt have et udbytte, der er det dobbelte af alternativafrøden. Derfor er det vigtigt at få regnet på effekterne, da det går i begge retninger, og kornprisen er ikke eneste parameter, der er relevant for prissætningen.

Mælkeproduktion

Fremtidig fremstillingspris

Mælkeproducenterne lægger især stor vægt på foderomkostningerne, som de ønsker løbende at kunne styre for at maksimere bundlinjen og reducere fremstillingsprisen. Mælkeproducenterne synes dog umiddelbart, at det er komplekst at håndtere beslutninger om foderet. Et er at beregne en mængde foder ud fra en given pris, men når både priser på foder og på mælken stiger, hvordan

maksimeres økonomien så? Noget foder er relativt billigere end andet, men koster det så for meget mælk at skifte over, når nu mælken kan sælges til meget god pris? Mælkeproducenterne ønsker sig først og fremmest indsigt i, hvordan de håndterer dette fodermiks bedst muligt i forhold til den høje mælkepris, så der opnås det bedste økonomiske resultat. Flere mælkeproducenter mangler ligeledes indsigt i, hvordan de nye omkostningsniveauer påvirker deres fremstillingspris på mælken. De er godt klar over, at fremstillingsprisen stiger, men med hvor meget, og om det er en god idé at bruge noget foder, der er relativt dyrere end andet, fordi det giver mere mælk? Nogle af mælkeproducenterne vil gerne se de samlede omkostninger, de har til produktion af mælk, med særligt fokus på foderet, men også på de øvrige inputs, f.eks. energi, som er steget væsentligt på det seneste. De ønsker også en afvejning af, om noget er væsentligt eller uvæsentligt for deres beslutninger, således at de hjælpes med indsigt i, om det de bruger tid på at håndtere, egentligt kun har begrænset effekt på deres fremstillingspris. Det, der er væsentligst, bør fylde mest i deres beslutningsgrundlag, og dermed også være mest i fokus.

Landmændene efterspørger viden, som i princippet allerede er tilgængeligt. Imidlertid er det flere forskellige datakilder, der skal benyttes for et samlet overblik, og nogle af de alternativberegninger, der efterspørges, kan kun laves ved at rette eller starte forfra i de værktøjer, der bruges til planlægningen. Derfor er de efterspurgte analyser og hjælpeværktøjer ikke let tilgængelige for landmanden til en hurtig analyse og overvejelser af alternativer. Derfor ligger det ofte ikke indgroet hos rådgiverne at afprøve flere alternativer. Hvis først rådgiveren har besluttet, at f.eks. soja er blevet for dyrt, så laves der ofte ikke en alternativ beregning på, hvordan regnestykket egentlig ville se ud med soja i rationen, og med den meget høje aktuelle mælkepris. Kunne det f.eks. godt betale sig med soja, fordi det giver mere mælk til en meget god afregningspris? Denne indsigt får landmanden sjældent svar på, som det er i dag. Hertil er fokus ofte rettet meget mod fodring især, men i hele taget først og fremmest stykomkostningerne. De færreste har værktøjer, der kan beregne helt ned til bundlinjen, hvad det faktisk koster dem at producere mælken, endsige et værktøj, der kan vise dem, hvad det betyder for dem, når inputfaktorer ændrer pris, eller der overvejes et nyt produktmiks.

Kort sagt er der en del værktøjer, der kan beregne på opnåede resultater, men det er svært at finde egnede værktøjer, der kan understøtte *fremadrettede beslutninger*, og som samtidig tager udgangspunkt i de forudsætninger, som den enkelte landmand i forvejen har. Landmændenes fokus på foder, og udfordringer med at træffe de rigtige beslutninger her, er væsentlig, og bør vægtes højt. Men et værktøj til at hjælpe dem med de fremadrettede beslutninger bør også indeholde de øvrige indtægter og omkostninger, som indgår til produktionen af mælk. Det vil være oplagt at efterkomme landmændenes ønske om fokus på især foder, ved at lægge vægt på denne væsentlige omkostning, men også at inddrage udvalgte øvrige omkostninger, hvor der i øjeblikket ses store udsving/stigninger på prisen. Andre omkostninger kan derimod godt nedtones i et værktøj, så de tages med, men ikke fylder for meget i beslutningsgrundlaget. Hertil skal det være let for landmanden at opstille alternative beslutninger til nudriften for at se, hvad et valg potentielt vil have for økonomien. Således får han et reelt valg ift., om han vil gøre noget andet end det ellers oprindeligt tænkte.

Slagtekalveproduktion

Den første problemstilling i slagtekalveproduktion er prissætning på kalvene ved indkøb, som handler en del om samarbejde. Dermed rækker det ud over blot et beslutningsværktøj, og de afledte økonomiske konsekvenser af en simpel kalkule. En slagtekalveproducent kan komme med mange gode argumenter for, at sælger skal gøre mere for, at kalvene bliver gode inden salg, men der er den udfordring, at tyrekalve har en meget lille økonomisk betydning for mælkeproducenten. Det vil altså være nogle erhvervspolitiske forhold, der er af lige så stor betydning, som en beregning på en fair pris på kalvene.

Optimal slagtevægt

Beslutningen om optimal slagtealder er til gengæld en beslutning, der har stor betydning, og hvor der er flere beslutningsmuligheder for kalveproducenten. Kalveproducenten gør opmærksom på, at en del ejendomsspecifikke data bør tages med, før den enkelte landmand kan bruge et beslutningsgrundlag om optimal slagtealder. Så ud over slagtekalvepræmien, gennemsnitlig tilvækst af sine kalve, og udviklingen i slagteprisen som stiger med højere vægt, så skal der også tages højde for forholdet mellem foderpris og slagtepris.

Det er vores faglige vurdering, at landmanden gør sig de rigtige overvejelser, og at det er rigtig mange effekter, der påvirker samtidig, hvilket gør det svært at lave vurderingen i dag med de værktøjer, der er til rådighed. Et vigtigt parameter er tilvækstkurver, der skal tages højde for, da marginaltilvæksten ændrer sig i hele kalvens levetid, men tilvæksten skal ligeledes vurderes sammen med de meget forskellige effektivitetsresultater, der opnås i besætningerne.

Der er altså behov for, at der er en række oplysninger fra kalveproducenterne selv, så den tilvækst kan findes, der er omkring slagtealderen, som kan være alt fra 9 måneder til 12 måneder i kalveproduktionen. Der skal også tages med i betragtning, at der investeres en del i kalven, når den er mindre, da foderet er dyrt og kalven købes. Derudover der en større dødelighed ved mindre kalve end ved de større, så hvis produktionen satser på en lavere slagtealder, så kommer der til at være forholdsvis flere mindre kalve i produktionen, og dermed også større risiko for flere døde kalve.

Griseproduktion

Sanering af sygdomme

Griseproducenterne påpeger flere forhold ved sanering, som de har svært ved at kvantificere, når de overvejer en sanering på bedriften. Dette er beskrevet nedenfor:

- Besætningens reinfektionsrisiko, som påvirkes af besætningens placering i forhold til andre griseejendomme.
- Findes der fornuftige succesrater ved delsaneringer hos andre?
- Hjælp til valg mellem total eller delsanering, herunder om en lejet stald kan mindske tabet ved totalsanering.
- Praktiske justeringer i planen, f.eks. øget "tom-tid" i soholdet, hvis der ikke kan afsættes 7 kg grise.
- Ingen grise at passe, men man vil helst ikke skære i medarbejderstaben. Der er en del ekstra rengøring, og oftest også en del reparationer som udføres i forbindelse med saneringsplaner, således at arbejdskraften til dels kan udnyttes.
- Hvad koster sygdommen aktuelt i kr. og øre? Dette vurderes i dag via en beregning af 2 forskellige budgetter, hvor differencen mellem normaldrift og saneringsplanen er det tabte dækningsbidrag ved at foretage saneringen. Producenterne er i tvivl, om det ikke kan gøres lettere og mere præcist med et andet værktøj.
- Hvor lang tid går der, inden investeringen i sunde grise er tjent hjem igen?
- Timing: tabt dækningsbidrag er selvfølgelig mindst, når der er en lavkonjunktur. I lavkonjunkturer træffes beslutningen om at tømme staldene nemmere.

I et optimal beslutningsgrundlag er der en del effekter at tage med. I dag bestiller landmændene oftest to budgetter, den ene med uændret drift, og den anden med drift under sanering. Hvilket betyder, at de som oftest kun regner til dækningsbidragsniveau. De får altså kun et overslag på, hvad en sanering koster via forskellen i summeret DB-niveau. Men dette er ikke nødvendigvis optimalt. I soholdet kan en sådan plan overestimere omkostningen, fordi en helt ny besætning indregnes i år et, men omvendt vil der i imellem et halvt til to år efter saneringen være en mindre so-udskiftning, som så udligner noget af omkostningen. Oftest regnes der i de to budgetter ikke langt nok ud i fremtiden til at få alle de økonomiske forhold med.

Driftstabet kan betragtes som en investering i forbedret Cash-flow, men det er væsentlig at se på, hvor hurtigt en sanering er tjent hjem igen. Hvis tilbagebetalingstiden er over 2-3 år, så bør der også indgå tilbagediskontering af et cash-flow 5-6 år ude i fremtiden. I den beregning bør besætningen kalkulationsrente indgå.

Der bør også vurderes på risikoen og tidsperspektiv for, at sygdommene, der saneres for, vender tilbage, hvilket ikke er en let opgave. Hvis der saneres for alle sygdomme med succes, så er der altid en risiko for en reinfektion, især fra omgivelserne, og så vil det forbedrede cash-flow, som var baggrunden for beslutningen, forsvinde igen. Hvis der arbejdes med sandsynligheder, vil der kendes en investeringssum for en saneringsplan, men der er forskellige sandsynligheder for cash-flow på længere sigt afhængig af, om besætningen bliver reinficeret igen. Det er derfor ikke let at opgøre, om en påtænkt sanering kommer til at tjene sig hjem, eller om der sker reinficering før dette punkt er nået.

Uanset ovenstående betragtninger, og om investeringen umiddelbart har et positivt afkast, så skal producenten holde sig for øje, om man overhovedet har råd til at investere i en høj sundhedsstatus, da der er risiko for at ende tilbage i udgangspunktet "dagen" efter en sanering. Producenten skal altså forholde sig til et worst-case scenarie, hvor en investering, som på grund af en reinfektion, ikke ændrer på det fremtidige cash-flow.

En anden relevant overvejelse er at regne til bundlinjeniveau og ikke kun til dækningsbidrag, da der kan være reducerede omkostninger i form af mindre strøm til ventilation, omkostninger til varme, og andre kapacitetsomkostninger, da staldene er tomme under en sanering. Dette gøres ofte ikke i praksis i dag. En griserådgiver angiver, at det typisk er ca. 20 % af de normale kapacitetsomkostninger, som forsvinder. Med de aktuelle høje priser på energi og gødning er der også en effekt af ændret produktion, da mindre produktion er lig med mindre husdyrgødning. Det er blevet relevant at have med nu pga. de nuværende prisforhold, mens det ikke har været så relevant historisk.

Køb eller sælg et hold smågrise

Landmændene ønsker et simpelt beslutningsgrundlag til, om de skal sælge eller købe et hold smågrise via en dækningsbidragsberegning. Det skal bruges som input til at træffe beslutningen om at fylde stalden op nu eller ej. Det ønskes, at der gives svar på hvilken slagtegrisenotering, der skal være om 13 uger, for at deres dækningsbidrag pr. slagtegris er større ved selv at opfede grisene end ved at sælge dem. For at få et fyldestgørende beslutningsgrundlag skal der regnes på effekter, der i en hurtig beregning let kan overses. Landmændene regner især på dækningsbidragsniveau, hvilket er tilstrækkeligt, hvis øvrige omkostninger er upåvirkede af antal grise på ejendommen.

Normalt vil det antages, at den gennemsnitlige slagtevægt opnået i perioden før bedriften reducerer indkøb af smågrise også kan genbruges i kalkule over at videresælge et hold smågrise. Det er imidlertid muligt, at den ekstra plads i stalden kan anvendes til at optimere produktionen yderligere, så man på grund af bedre plads opnår en bedre økonomi/tilvækst på de grise, der er tilbage. Hvis der f.eks. er ugedrift i besætningen og normalt 13 ugers omsætningshastighed pr. hold, så øges tid til rådighed til 14 uger på samtlige grise, som er på stald. Samtlige grise på stald har derfor mulighed for at øge deres mulige opholdstid med 1 uge, og alt efter afregningspris og foderpris kan det give mulighed for øget indtjening. Hvis den ekstra plads udnyttes til at øge slagtealderen, kan det modregnes i tabt dækningsbidrag og gøre det mere attraktivt at sælge et hold smågrise.

Griseproducenten vil få mindre husdyrgødning, hvis der sættes et hold færre grise ind. Dermed kan det ske, at der på egne marker skal indkøbes mere kunstgødning til erstatning for den manglende husdyrgødning. Omvendt er der sjældent en økonomisk gevinst ved at sælge gylle, så manglende gylle til videreformidling vil ikke give samme økonomiske konsekvens. Såfremt gyllen mangler på egne

marker, er der tale om skjult tab ved at producere færre grise. I foråret 2022 var værdien af husdyrgødningen helt oppe i 50 kr. pr. slagtegris, og i betragtning af, at nulpunktsdækningsbidraget for de fleste er ca. 125-135 kr. pr. slagtegris uden husdyrgødning, så er dette væsentligt at få med.

Landmanden bør også forholde sig til, om eventuelt sparet arbejdskraft kan sættes til andet lønsomt arbejde og derved modregnes i potentielt tabt dækningsbidrag ved ikke at lave et hold slagtegrise. Ligeledes om der kan spares i strøm og varme. Hvis alle grise bliver længere på stald, fordi der sælges et hold smågrise, så vil omkostningsreduktionen formentlig være minimal. Men hvis et staldafsnit kan tømmes helt, kan der spares omkostninger til strøm og varme.

Det, der især har fremkaldt overvejelserne om at videresælge smågrise, eller for slagtegriseproducenternes vedkommende at lade være med at fylde stalden igen er, at der kan være en gevinst ved et mindre kornforbrug, som derfor kan sælges til høje priser. Det forhold, der har været mellem kornpris og slagtepris i 2022 gør, at det er bedre at sælge det korn, der er købt på kontrakt eller er på lager videre, end at fodre det op ved dyrene. Disse forhold bør ligeledes indgå i beregningen, så det mere bliver en beregning for hele virksomhedens økonomi, og ikke kun grisestalden isoleret set.