

- Skrives af SEGES Innovation Ledelse og Økonomi med fokus på dataindsamling i besætninger, statistik, driftsøkonomi og rentabilitetsberegninger

Tæt på DIN økonomi

Multiplikator-effekten hos grise

Økonomi: Logisk må der godt bruges en krone mere i omkostning, hvis indtjeningen bare stiger med mere end en krone. Forholdet imellem de to kan kaldes multiplikator-effekt og afslører økonomien i et tiltag.

Af Michael Groes Christiansen,
mgc@seg.es.dk

Når det offentlige bruger en milliard ekstra i forbrug, skaber det afhængigt af tiltagets art måske en forøgelse af bruttonationalproduktet med tre milliarder, altså en multiplikator-effekt på tre i dette tilfælde. Multiplikator-effekten er selvfølgelig meget rar at kende, hvis man gerne vil sætte gang i væksten med x milliarder.

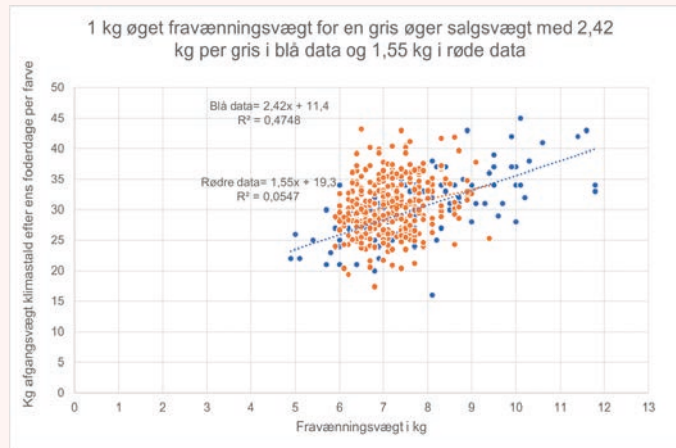
Multiplikator-effekten er også vigtig at forholde sig til i griseproduktionen. Hvis de lavthængende frugter allerede er taget, kræver det oftest øget indsats = omkostninger for at øge indtjeningen.

Der ses både biologiske og managementmæssige multiplikator-effekter i griseproduktionen.

Et biologisk multiplikator-eksempel

Hvilken multiplikator-effekt er der på salgsvægten ved at øge fravænningsvægten med et kilo/gris med uændret antal foderdage til rådighed i klimastalden per gris?

Svaret er cirka 3,0 kilo øget salgsvægt, hvis man bruger en vækstfunktion. En retrospektiv undersøgelse finder dog kun cirka 1,5-2,4 kilo øget afgangsvægt som funktion af fravænningsvægt målt på individniveau (se figur). Men hvis nu



Multiplikator-effekt.

producenter fravæner de bedste grise lidt tidligere end andre grise, for eksempel i forbindelse med at de laver ammesøer, kan det påvirke målingen af multiplikator-effekten, så den undervurderes. Det ses nok mest i røde data. Videnskabelige undersøgelser sørger for, at det er tilfældigt udvalgte grise, som sættes i forsøg i hver gruppe.

Hvis der holdes fast i 3 kilo i øget salgsvægt, er der cirka 24 kroner i øget salgsvægt, men også cirka 6 FESv/solgt smågris. Med dagens foderpriser giver det en gevinst på 8 kroner/gris eller cirka 272 kroner årsso fratrukket det, som der skal til for at øge fravænningsvægten.

Management multiplikator-eksempel fra SoLiv

Et andet godt eksempel på multiplikator-effekt er vo-

Hvad er

- En multiplikator-effekt er et økonomisk fagudtryk, som beregner forholdet mellem output i forhold til et input.
- I en retrospektiv undersøgelse kan der være bias. Det er måske ikke tilfældigt udvalgte grise, man fravæner ved en lavere fravænningsvægt, men nogle, der er lidt bedre end gennemsnittet.
- Rigtige forsøg er bedre end retrospektive undersøgelser.

res SoLiv-demoprojekter. Med øget dagligt opsyn sænkes so-dødeligheden. Det sænker i sig selv spildfoderdage per kuld, men øget opmærksomhed sæn-



3 anbefalinger

- 1 Hav dit fokus de rigtige steder, da for mange fokusområder rent faktisk gør, at man bliver ufokuseret.
- 2 For lav salgsvægt på smågrise, start i farestalden og forsøg at øge fravænningsvægten.
- 3 Dine omkostninger må godt stige, hvis bare multiplikator-effekten på indtægten er større end en.

ker også spildfoderdage for alle søer. Der er i hvert fald fundet cirka 3,6 gange større reduktion i spildfoderdage/kuld, end sænkelsen af so-dødeligheden i sig selv berettiger til i nogle af de demoprojekter, der har været i SoLiv.

Med multiplikator-effekt er en 1 procentpoint færre døde søer 60 kroner/procentpoint værd, uden den ekstra spildfoderdag multiplikatoreffekt kun cirka 40 kroner/procentpoint. Dette er med den nuværende høje sonotering på 13,2 kroner/kilo eller 96 procent af slagtegrisenotering.

Ved 1.000 årssøer og sænkning af so-dødelighed med 3 procentpoint giver det 180.000 kroner til at dække øgede udgifter, faldende til 120.000, hvis omløberkontrol etc. i forvejen er tip-top.