



Examensarbete inom Lantmästarprogrammet

PRISSÄTTNING AV DIKALV

PRICE SETTING OF VEANED FEEDERS

**Lars Béve
Magnus Sundström**

Examinator: Universitetsadjunkt Jan Larsson

**Sveriges lantbruksuniversitet
LTJ-fakulteten**

Alnarp 2007

FÖRORD

Lantmästarprogrammet är en två-årig högskoleutbildning vilken omfattar minst 80 p. En av de obligatoriska delarna i denna är att genomföra ett eget arbete som ska presenteras med en skriftlig rapport och ett seminarium. Detta arbete kan t ex ha formen av ett mindre försök som utvärderas eller en sammanställning av litteratur vilken analyseras. Arbetsinsatsen ska motsvara minst 5 veckors heltidsstudier (5 p).

På initiativ av Anna Kristoffersson - Partnerskap Alnarp har vi valt att i detta arbete undersöka om det går att ta fram en mall för dikalvsprissättning. För att stimulera producenter att ta fram kalvar med rätt egenskaper och påskynda en ökning av antalet dikor i landet.

Ett stort tack för hjälp med att samla fakta till detta vill vi rikta till Anna Kristoffersson, de personer som ställt upp och svarat på intervjuer och frågor samt Gustaf Stureson som hjälpt oss med att ordna med studiebesök i Canada.

Vi vill även rikta ett tack till Partnerskap Alnarp som bidragit med finansieringen av vår studieresa till Canada.

Handledare och examinator för arbetet har varit Jan Larsson.

Alnarp Maj 2007

Lars Béve
Magnus Sundström

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

INNEHÅLLSFÖRTECKNING	2
SAMMANFATTNING.....	3
SUMMARY	4
INLEDNING.....	5
BAKGRUND.....	5
SYFTE	5
AVGRÄNSNING.....	5
LITTERATURSTUDIE.....	6
MATERIAL OCH METOD	7
DISKUSSION.....	13
REFERENSER.....	15
SKRIFTLIGA	15
MUNTLIGA.....	15
BILAGOR.....	16

SAMMANFATTNING

Efter att ha fått förfrågningar från branschen har vi valt att i vårt examensarbete undersöka hur den avvanda dikalven ska värderas vid förmedling från dikoproducenten till slutgödning hos specialiserade slaktuppfödare.

Idag finns ingen tillgänglig prislista att utgå från vid prissättning av djuren utan priset riskerar att i vissa fall bli ofördelaktigt för endera parten. Detta gör att det blir svårt att få fram underlag för kalkyler vilket i sin tur kan leda till att producenter avstår från att nyinvestera eller avvecklar sin befintliga produktion.

Vårt mål var att hitta ett system där varje kalv värderas utifrån dess kvalité, och som talar om på ett tydligt sätt för uppfödaren vilka egenskaper som leder till ett högre pris. Med ett sådant system skulle dikoproducenten i god tid kunna planera sin produktion efter vad marknaden efterfrågar och även i förväg kunna kalkylera med "rätt" pris på de kalvar som produceras i den enskilda besättningen.

Vi har tittat närmare på hur prissättningen på förmedlingskalvar (mjölkkras) fungerar och även intervjuat producenter i branschen. Därtill har vi även gjort en studieresa till Canada och intervjuat dikalvsproducenter och kalvköpare där för att få en bild av hur prissättning och förmedling fungerar i ett land med omfattande och rent marknadsstyrd produktion.

Under vårt besök i Canada besökte vi även två st custom feedlots. Detta är slutgödningsanläggningar där ägaren själv inte äger några djur utan enbart säljer tjänsten uppfödning till slakt och hyr ut platserna mot en hyresavgift. Vi ville undersöka hur de sätter hyrorna för dessa djur och se om det finns något i dessa system som vi kan använda oss av i vårt arbete.

Det system som vi från början tänkte oss med en prissättningsmodell som man skulle använda för att bestämma en kalvs pris tror vi inte längre är den rätta lösningen. Detta för att uppfödare efterfrågar olika kalvar med olika kriterier. Till exempel en producent med intensiv uppfödning och hög andel kraftfoder i foderstaten efterfrågar en helt annan typ av kalv än en uppfödare som baserar sin foderstat på vallfoder och kanske även bete. Detta gör att det är svårt att säga vilka egenskaper som är värda ett högre pris då en egenskap som är positiv för den ene uppfödaren mycket väl kan vara negativ för en annan.

Genom att öka tillgängligheten på de djur som finns ute till försäljning för de intresserade köparna så blir konkurrensen högre om de attraktiva djuren och priset därmed högre. Till säljarna ges signaler om vad som marknaden efterfrågar och de som vill producera en välbetald produkt har möjlighet att anpassa sin produktion enligt marknadens efterfrågan.

SUMMARY

In this study we have decided to evaluate the weaned calves' value at the time of leaving the producers through agencies and on to special breeders for fattening. The beef cattle branch of trade is very interested in the subject and has asked us to do this research, and this has helped us in our determination to find a good answer.

There is no available price-list to start from when pricing the animals today. Therefore the price might be adverse for one part in the deal. Because of this it is hard to collect information for proper calculations. Which lead to producers abandoning their dream of investing in their production and some of them might even give up producing and sell their animals.

Our goal with the study was to find a system where each calf was valued for their individual qualities. These qualities should tell the breeder which characteristics that leads to a higher price for their product. With a system like this, beef cattle producers would be able to plan their production to suit the market demands. They would also be able to calculate with the right price and know how much they will be able to make on the calves in their existing herd.

We looked closer at how pricing on agency calves (dairy breed) works and we have also interviewed producers in that branch of trade. We made an educational tour through the southwestern parts of Canada and interviewed producers there to get an idea about how pricing and mediating works in a country with extensive and production totally controlled by the market.

During our Canada tour we visited two custom feedlots. This is the end station in the fattening of beef cattle where the owner does not own the animals. People that own custom feedlots just provide the service of fattening beef cattle for animal owners that don't have the area, the feed or the time to do the work themselves, for a monthly fee. We wanted to evaluate how they rate the fees for this service and if there was anything in this type of system that we could use in this study.

The system we originally planned with a model for pricing for exact value of calves is not a possibility and we don't believe in that idea anymore. The biggest reason for this is that there are so many different producers with different criteria for what kind of calves they want to buy. For example, a producer with intensive production that feeds a lot of grain wants a totally different calf than a producer that fattens his beef cattle on pasture or with green feed. Because of this it is hard to tell which qualities are worth a higher price when a positive quality for one producer might be negative for another.

By increasing the availability of animals on the sales market for interested buyers, the concurrence increases for the attractive cattle and the price goes up. For the sellers, signals are given about what the market demand and the producers have the chance to adjust their production after market demands.

INLEDNING

BAKGRUND

Slakterierna i Sverige behöver fler djur att slakta för att sänka sina kostnader per slaktat djur, samtidigt så ökar behovet av betesdjur för att sköta ängs- och betesmarkerna. När mjölkkoantalet i landet minskar så är den mest realistiska lösningen att öka antalet dikor.

Priset på dikalvar är idag inte styrt av marknaden för den slaktade tjuren. Prisnivån utgår ofta istället från föregående års priser, med små eller obefintliga variationer mellan åren. Idag finns ingen tillgänglig prislista att utgå från vid prissättning av djuren utan priset riskerar att i vissa fall bli ofördelaktigt för endera parten. Detta gör att det blir svårt att få fram underlag för kalkyler vilket i sin tur kan leda till att producenter avstår från att nyinvestera eller avvecklar sin befintliga produktion.

Vårt mål är att hitta ett system där varje kalv värderas utifrån dess kvalitet, och som talar om på ett tydligt sätt för uppfödaren vilka egenskaper som leder till ett högre pris.

Med ett sådant system skulle dikoproducenten i god tid kunna planera sin produktion efter vad marknaden efterfrågar och även i förväg kunna kalkylera med ”rätt” pris på de kalvar som produceras i den enskilda besättningen.

SYFTE

Att få fram ett system för prissättning av dikalvar som grundas på marknaden rådande förhållande och där nettot av slutprodukten fördelas mellan uppfödare och slutgödare utifrån de ekonomiska och arbetsmässiga insatser som gjorts under den totala uppfödningstiden.

Vi vill med detta arbete komma fram till en prissättningsmodell som är tillämpbar i Sverige och som kan påverka svensk köttproduktion till en positiv utveckling i framtiden.

AVGRÄNSNING

Vi har valt att i vårt arbete enbart titta på hur man kan prissätta dikalvar, och då inriktat oss på avvanda tjurkalvar av köttras.

LITTERATURSTUDIE

Prissättning av dikalv, nuläge

Varje år upprättar Swedish Meats i samarbete med Hushållningssällskapet kalkyler med produktionskostnader för uppfödning av avvand dikalv till slakt.

Tre st olika kalkyler tas fram, en för tung kötttras, en för lätt kötttras och en för kviga. Att just dessa tre typer tas fram beror på att de olika typerna skiljer sig åt i uppfödningkostnad, främst beroende på olika uppfödningstid men även har olika avräkningspris och därmed skiljer de sig åt även på intäktssidan.

I kalkylerna tas alltså hänsyn till rådande prisbild på foder, arbetes och platskostnad samt det förväntade avräkningspriset vid slakttillfället.

Dessa kalkyler tas fram i syfte att få fram ett för året lämpligt kilopris för avvanda dikalvar.

Kalkylerna finns sedan tillgängliga hos Swedish Meats livdjursförmedlare och används som rekommendation för prissättning i den förmedling som sker av dikalvar.

Dessa kalkyler eller några rekommenderade priser finns inte tillgängliga på webben eller redovisade i skriftlig form i lantbrukspressen eller liknande utan för att få reda på vilken som är den rådande prisrekommendationen så krävs direktkontakt med en livdjursförmedlare.

Dessa prisrekommendationer är just rekommendationer och inget tvingande pris. Sedan påverkar även marknadssituationen det pris som sätts i varje enskild affär utifrån den rådande tillgången på kalv på marknaden.

Kalkylerna finns med som bilaga 1

Prissättning på förmedlingskalv

Vid prissättning på mjölkskalvar har Swedish Meats ett system för värdering kalvarna där olika faktorer styr det slutgiltiga priset. Systemet innefattar mjölkkrasdjur av raserna SRB och SLB samt tillägg vid kötttrasinblandning, övriga raser förmedlas endast då avsättning finns. Det är i första hand uppbyggt av 3 olika kvalitetsnivåer. Den högsta kvalitetsnivån kallas Handelsklass Plus och ger därmed högst betalning. För att kvalificera djuret i denna skall det vara hornlöst alt avhornat, ligga i en viktklass mellan 70-125 kg där djuret inte får bli för gammalt i förhållande till sin vikt (se bilaga). Kalven skall vara van vid mjölkersättning, (vid helmjölksutfodring skall givan vara max 4 liter/dag). Kalven skall även äta både hö och kraftfoder och besättningen skall vara BVD-friförklarad.

Nästa nivå Handelsklass Prima hamnar kalven i om den inte uppnått förhållandet vikt/ålder samt om djuret har horn, vid avhornat djur ges ett plustillägg. Den tredje Handelsklass Kviga innefattar då som namnet beskriver endast kvigor.

De priser som satts i respektive klass är dock inte ett slutgiltigt pris då priset förändras i balans med utbud och efterfrågan. Detta sker med så kallade marknadstillägg respektive marknadsavdrag.

Vidare avdrag respektive tillägg görs beroende på faderns köttindex, som finns på de flesta mjölkkrastjurar. Denna bedömning har utformats av Taurus och innefattar inte importerade tjurar. Vid kötrasinblandning ges ett tillägg beroende på ras och kön. Prislistan finns med som bilaga 2

MATERIAL OCH METOD

Vinstdelningssystem för dikalv

Kulla Ranch ligger beläget mellan Borås och Varberg. Där bedriver de dikalvsproduktion med ca 100 dikor av korsningar Angus och Hereford. Gården är anslutet till ett certifieringssystem som ägaren Bo och Anne-Mai Ramberg själva varit med och skapat.

Certifieringen sker genom en ekonomisk förening som kallas Gräskött som sköter all försäljning av köttet. Certifieringen bygger på att djuren endast utfodras med grovfoder och mineraler, alltså inget kraftfoder. De måste även ha uppnått en ålder om minst 24 mån för att vara godkända till slakt berättar Bo. Han förklarar vidare att alla tjurar skall även kastreras för att höja köttets kvalitet och smaklighet.

Systemet som de skapat bygger på att de olika medlemmarna specialiserar sig på en del i uppfödningen det vill säga att en lantbrukare producerar dikalvar, en annan slutgöder och en tredje tar fram avelstjurar. Detta system kräver ett fungerande samarbete med tydliga restriktioner och regler för att fungera. Systemet fungerar så att alla får del i slutlikviden. Tanken med detta är att alla är måna om att skapa bra material för att få så mycket pengar tillbaka som möjligt.

Det fungerar så att överskottet vid köttförsäljningen delas lika mellan de tre parterna när de övriga kostnaderna är betalda. Överskottet från köttförsäljningen delas då i fyra lika delar där en fjärdedel går till kostnader för administration och logistik, varsin fjärdedel går till ägaren av fadern, respektive modern till det slaktade djuret och den sista fjärdedelen går till den som levererat kalven till slakt. Det är möjligt att få flera delar om man till exempel behåller sina kalvar och själv föder upp dem till slakt så får man hälften av överskottet eftersom man då erhåller ersättning för både moder och slutgödare.

Betalning av den avvanda dikalven då denna säljs till annan uppfödare sker enligt en överenskommen prislista som ligger något högre i pris än övrig dikalvsförmedling. Detsamma gäller avräkningspriset till slakt, det fördelade överskottet tillkommer utöver detta. Om dikalvsuppfödaren får fram jämna kullar med djur förenklar det i hanteringen för slutgödaren som då får en lägre uppfödningsekostnad. Har sedan den avelsansvarige tagit fram bra tjurar som ger lätta kalvningar och hållbara kor så sänks kostnaden för dikalvsuppfödaren vilket också leder till ett större överskott på slutlikviden.

Livdjursauktioner

I Canada försäljs mycket djur via auktioner med visning och utropare. Det körs djur dit från olika gårdar och samlar alla djuren på samma plats då det inte finns några smittskyddsregler vad det gäller sammanförande av djur.

Under vår vistelse i Canada besökte vi Calgary Stockyards Ltd i Strathmore där Bill Wilson guidade oss runt på området och i en intervju berättade han om auktionshandel med nötkreatur.

Det utropas främst halvfabrikat som skall vidare till feedlots för slutfödning men det säljs även kor med kalv, dräktiga kvigor och slaktfärdiga djur. För att kunna sälja djur på auktioner måste du ha ägt dem i minst 30 dagar detta för att det inte skall bli som en ren börshandel. Många av de människor som går på auktioner representerar flera feedlots och fungerar som en inköpare för dem. De får reda på av ägaren vad som efterfrågas och till vilket pris. Detta gör att det är många på auktionerna som är duktiga på att bedöma ett djurs värde.

När man skall skicka djur till slakt i Canada så säljer man dem på auktion där sedan tjänstemän från olika slakterier köper upp djuren. En del uppfödare har dock avtal med något slakteri så djuren inte behöver gå över auktion.

Bild 1: Livdjursauktion Calgary Stockyards Ltd. Strathmore



Priserna på dikalvarna varierar mycket under en auktion. Detta beror mycket på kalvarnas varierande status. Det är många kalvar som ser undernärda ut och i dåligt skick. Dessa får de oftast sämre betalt för. En del kalvar är för feta när de auktioneras ut vilket också ger lägre betalning. Bill beskriver den optimala kalven som lite svulten men frisk.

Ofta säljs kalvarna i grupper. Då tittar man även på hur jämna dom är i storleken och om de har samma raskorsning. Kalvarnas vikt har också stor betydelse då de flesta vill ha kalvarna i spannet 280-350 kg, är de över det så får de ett sämre kg-pris. Kalvar som är under den vikten är ofta eftersatta eller har varit sjuka och växt dåligt vilket gör att de får ett lågt totalpris. De kalvar som säljs på våren och väger under 270 kg får oftast gå ut på grönbete innan de plockas in i feedlotsen för att det ska minska foderkostnaden. Kalvens ras påverkar priset väsentligt. Oftast får de bäst betalt för korsningar med Angus i. Detta på grund av att Anguskött har ett mervärde på den Amerikanska marknaden. De har en typ av certifiering som kräver att djuret skall vara svart för att ge merbetalning. På en auktion så har de ingen historik om kalven mer än vem säljaren är vilket gör att de får bedöma kalvens värde med blotta ögat. De kan sedan i efterhand få reda på information om kalven i allt från medicinering till ålder.

Internetauktioner

För ca 5 år började man i Canada att bedriva internetauktioner men det är inte förrän de senaste 2 åren som det använts i någon större omfattning. I dag går nästan fler försäljningar över Internet än via vanliga auktioner och hittills har mer än 3 000 000 sålts över Teams nätauktioner. Det finns flera olika företag som bedriver auktioner på nätet. Det sägs dock att vissa firmor är opålitliga. Det företag vi har varit i kontakt med heter The Electronic Auction Market (TEAM) och är den största förmedlingsfirman i Canada för internetauktioner av livdjur.

Vår första kontakt med internethandeln fick vi vid en intervju med Cameron Buyer som driver dikoproduktion på en gård utanför Carbon Alberta. Han visade hur handeln via nätet gick till och förklarade sin syn på detta system. Cameron berättade att han till en början var mycket skeptisk till detta sätt att handla med djur men att han med tiden ändrat åsikt och numera såg mycket fördelar med systemet.

Även Bill Wilson bidrog med information om hur internethandeln fungerar och hur handeln var uppbyggd. Bill arbetar delvis åt TEAM som bedömningsman.

Auktionerna går till så att den som skall sälja sina djur anmäler det till auktionsfirman, han nämner också vilket datum han vill att auktionen ska ske. Firman skickar då ut en opartisk bedömningsman som tittar på djuren och bedömer deras vikt, hälsostatus och hur homogen gruppen är. Tjänstemannen tittar även i historiken på behandlingar och anger vilka veterinära åtgärder som gjorts. Han fotograferar även djuren i tydliga vinklar så man kan få en uppfattning om deras utseende och hullstatus. Han lägger sedan upp djuren på hemsidan där han visar djuren med bilder. Han anger också gruppens medelvikt, Maximivikt och minimivikt. Om gruppen överstiger maximimåttet när försäljningen har skett så sjunker poundspriset för varje Pounds det överstiger. Skulle det vara någon skada på ett djur som inte går att se eller inte framgår på hemsidan har man möjlighet att häva köpet. Djuren som läggs in på sidan blir graderade efter en skala

som talar om dess kvalitet. Har man därefter fler funderingar runt djuren kan man kontakta ägaren då det framgår på sidan vilken farm som säljer djuren. Annonsen om när försäljningen skall ske kommer ofta ut ca en vecka i förväg på hemsidan så man kan gå in och titta på djuren. På hemsidan finns även en sammanställning av snittpriser på de olika djurkategorierna från tidigare auktioner. När auktionen väl startar på utsatt tid har man endast 15 sekunder på sig att budgiva. Sedan kontaktas ägaren online eller via telefon där han får säga om han godkänner det högsta budet eller inte. Om han inte tar det går det ut en ny tid för auktion på djuren igen. Sedan är det upp till köparen att hämta djuren på det datum som är angivet i annonsen och köparen ansvarar för hela transporten om inget annat är angivet.

Det finns många fördelar med internetauktioner i förhållande till vanliga livdjursauktioner vilket har lett till den ökande användningen. Den enda nackdelen som finns är att man inte kan se djuren i verkligheten men man får desto mer information om djuret via internet. När man auktionerar behöver djuren endast transporteras en gång från säljare till köpare vilket leder till mindre stress hos djuren. Vid en livdjursauktion fraktas djuren först till auktionen dagen före och sedan ut till köparen dagen därpå. Under denna tid har djuren oftast inte tillgång till vatten och foder. Detta gör att man sparar transportkostnader då det ofta är en lång omväg till auktionsplatserna. En stor fördel är att det finns många säljare och köpare som övervakar och ger bud via nätet då folk inte behöver resa många mil till varje auktion. Detta gör att det blir ett stort utbud av djur vilket leder till att man köper de djur som passar in bäst i den egna produktionen. Den informationen man får på hemsidan om djuren gör att man får en bättre vetskap om det man köper än vid en liveauktion där du inte känner till något om historiken. Det blir också en homogenare marknad i landet där utbud och efterfrågan styr priset, vid liveauktioner är det risk att det blir större svängningar i priset. Denna försäljningsform gör att man får en större kontroll på marknaden och dess prissvängningar vilket leder till att man i förväg ungefär vet vad man kommer få i ersättning för sina djur. Detta gör att fler vågar satsa och investera i nötköttsproduktion.

Custom feedlots

Slutgödning av slaktdjur i Nordamerika och stora delar av resterande världen sker i stora slutgödningsanläggningar, så kallade feedlots. Dessa feedlots är betydligt större än de anläggningar vi ser i Sverige, en normal feedlot har mellan några tusen till över hundratusen platser för djur till slutgödning. Alla djur går ute i fällor, oftast med tillgång till vindskydd, dock ej tak. Djuren går direkt på marken, man har inga hårdgjorda ytor som är vanligt i Sverige. Fällorna gödslas ut årligen och gödseln sprids då som fastgödsel på åkermark.

Under vår Canadaresa besökte vi två feedlots. Det första besöket var hos 21:st Highway feeders, en feedlot med 22 000 platser där vi blev runtvisade av Richard Ekman. Richard förklarade att detta var både en feedlot och custom feedlot, det vill säga att man både slutgödde djur man ägde och hyrde ut platser för uppfödning av djur till kunder. Richard förklarade hur de räknade fram hyran för att ha ett djur inhyrt i customfeedlot. Vi fick även en genomgång av det dataprogram som man använde sig av för att registrera behandlingar av djur, samt en genomgång av hur man hanterade dödsfall och behandlingar av sjuka djur i customfeedingsystemet.

Vid det andra besöket som var hos Calhoun Cattle Co intervjuade vi Jason Calhoun.

Calhoun Cattle hade plats för ca 5000 djur och var en renodlad customfeedlot. Jason beskrev för oss hur han tog betalt och vilka hans kunder var. Samtliga kunder var affärsmän eller företagare i andra branscher och var återkommande kunder, de som köpt tjänster längst hade varit kunder i 22 år. Jason berättade att den vanligaste anledningen att kunderna kom till en customfeedlot var att de gjort vinst i annan verksamhet och ville placera pengarna för att slippa beskattning.

Bild 2: Fålla med djur hos Calhoun Cattle Co



Många av dessa anläggningar är så kallade custom feedlots. Custom feeding innebär att feedloten inte äger djuren utan hyr ut platsen och säljer tjänsten slutgödning av slaktdjur.

När kontrakt tecknats mellan uppfödare och djurägare sätts en kostnad per dag för att ha djuret i feedloten, det är vanligast att uppfödaren debiterar djurägaren för hyra (foder, arbete mm) en gång i månaden.

Betalningen/hyran beräknas antingen utifrån kostnaden att producera ett lb, Pounds (i Canada används inte metriska systemet utan här talar man om lb, vilket motsvarar 1 kg = 2,2 lb) tillväxt och den tillväxt som djuret presterar per dag, eller så tar man betalt rakt av för de insatsvaror som går åt per dag, det varierade mellan olika feedlots vilket system man använder.

Det som man betalade för i dagshyran var stallplatskostnaden, foderkostnad, strö och arbete. Medicinsk behandling ingick i priset hos vissa uppfödare men inte hos andra, dessa tog då betalt för varje enskild behandling. Oftast togs dock en engångsavgift ut för den behandling, avmaskning, vaccinerings mm som görs i samband med insättningen av djur i feedloten.

Vid dödsfall så drabbade dessa inte uppfödaren utan det var djurägaren som fick ta hela kostnaden, det ansågs som något helt normalt och en risk man tar som djurägare att djuret kunde dö. Dödligheten varierade under säsongen beroende på smittryck och väder men vid installning när man förde samman många djur från olika besättningar med olika smittor (dessa kunde ofta komma från en livdjursauktion där de varit blandade med djur från ännu fler besättningar) så ansågs 3 % dödlighet vara normalt och resterande tiden ca 1-1,5%. Siffrorna varierar dock något mellan olika besättningar.

Anledningen till att vissa feedlots drevs som custom feedlots var att uppfödaren ville minimera riskerna i sin produktion. Med flera tusen djur i omsättning så blir företaget känsligt vid en snabb prisförändring på marknaden. Genom att föda upp andras djur och debitera sina kostnader så blir produktionen mindre känslig för fluktuationer på marknaden.

De vanligaste kunderna som köper tjänster av en custom feedlot var inte lantbrukare utan vanliga affärsmän eller företagare i andra branscher. Att köpa djur och hyra in dessa i en feedlot kunde vara en ren spekulationsaffär där man antog att slaktvärdet skulle överstiga inköps och uppfödningkostnad vilket skulle generera en vinst. De flesta år blev en sådan affär lönsam, men ca 2-3 år av 10 så överstiger kostnaderna intäkterna och affären gick med förlust för djurägaren.

Många av de kunder som sätter in djur i custom feedlots har inte vinstsyfte som sitt primära mål utan har gjort en vinst i sitt företag och då arbetande kapital är undantaget från beskattning så investerar man i djur för att slippa att beskatta vinsten, man kan därigenom skjuta skatten framåt ett år. Uppskattningsvis så är detta hela 50% av alla djur som sätts in i custom feedlots.

Att säkra priset på sina slaktdjur via terminshandel var något som blev vanligt i början på 2000 talet. Man visste då vad man fick för intäkt när man sålde djuren till slakt och hade en försäkring mot eventuella prissvängningar. Detta var något som alla säljare av slaktdjur var belåtna med fram till Canada fick sitt första BSE fall. Då rasade priserna och eftersom situationen var något utöver det normala så gällde inga terminskontrakt längre utan de uppfödare som skulle leverera slakt fick själva ta de ekonomiska konsekvenserna oavsett om de hade terminssäkrat eller inte. Efter detta är man mera restriktiv med att terminssäkra sina djur.

DISKUSSION

Vår ambition med detta arbete var från början att vi skulle få fram en typ av prissättningsmall där vi skulle spalta upp de egenskaper hos kalven som skulle ligga till grund för tillägg respektive avdrag från ett grundpris vid handel med dikalvar. Efter ett antal diskussioner och intervjuer har vi dock kommit fram till att det skulle vara svårt att få till en sådan mall som är tillämpbar för alla.

Variationerna mellan vad de kalvköpande besättningarna efterfrågar skiljer sig och det som en uppfödare ser som ett mervärde kan en annan uppfödare anse vara oväsentligt eller rentav en negativ egenskap. Det som varierar mest i vad köparna efterfrågar är kalvens ras, vikt, ålder och vilken tid på året som man vill ha djuren levererade. Allt är helt beroende på vilken uppfödningmodell den enskilde producenten har, gårdens specifika förutsättningar samt hur och när man tänker leverera djuret till slakt. Detta gör det svårt att värdera egenskaperna lika över hela marknaden. För att få en korrekt prissättning så måste man se till varje enskild besättning eftersom förutsättningarna mellan producenterna varierar.

Eftersom vi i Sverige idag inte har någon omfattande handel med djur så har vi inte heller någon rikstäckande marknad. Livdjurshandeln idag sker till största delen genom livdjursförmedling eller direktkontakt mellan producenter. Detta medför att istället för att ha en rikstäckande marknad så tenderar landet att delas in i regionala marknader kring varje livdjursförmedlare. Eftersom det rekommenderade priset är detsamma och efterfrågan varierar så får vi prisvariationer på likvärdiga djur beroende på var i landet man befinner sig. Om det funnits en möjlighet för alla inblandade parter att enkelt kontrollera vad priserna på de senaste kalvaffärerna i landet varit så skulle det bli en mer homogen marknad över hela landet med en likvärdigare prisbild som följd.

Efter att ha genomfört ett flertal intervjuer och besök hos köttproducenter i Canada har vi lyckats skapa oss en bild av vad som påverkar priset på dikalv på deras marknad. Den faktor som enligt alla vi kommit i kontakt med har den största inverkan på det gällande priset är tillgång och efterfrågan, därefter var foderpriset den parameter som också vägde tungt när man bedömde vad som var rimligt att betala för kalven. Det rådande priset på slaktdjuret var något som man ansåg hade liten eller obetydlig inverkan på kalvpriset. Det ansågs att valutans ställning mot US dollarn hade större inverkan eftersom en stor del av slakten gick på export till främst USA. Vi är dock säkra på att alla köpare har en uppfattning om ungefär var slaktpriset kommer att ligga den dag djuren slaktas och utifrån det sätter sina maxpriser på kalvarna vid inköpstillfället. Att man sedan skall kunna räkna med ett visst pris till slakt är inte något självklart utan det är en risk att köpa på sig djur. Övriga saker kan inträffa under uppfödningstiden som är svåra att kalkylera med. Just i Canada har man detta färskt i minnet då det bara är några år sedan man fick sitt första BSE fall vilket medförde handelsproblem på exportsidan med kraftigt sänkta priser som följd.

Livdjurshandeln i Canada skiljer sig en hel del från hur det sker i Sverige. I Canada säljs nästan alla djur via auktioner, därigenom ges koninuerligt en uppdaterad information av vad marknaden efterfrågar och vad värdet är. Några större prisvariationer över landet finns inte här. Djur köps upp ifrån stora områden när uppköpare handlar på flera auktionsplatser vilket gör att prisbilden hålls på en likartad nivå överallt. I och med den

ökade användningen av auktioner via internet så finns färsk information om det aktuella prisläge enkelt att tillgå för den enskilde producenten. Detta gör att även direkta affärer mellan uppfödare kan göras till ett marknadsmässigt pris.

SLUTSATSER

Ett av de största problemen med handeln av dikalv i Sverige upplever vi är att det inte finns någon möjlighet att se hur prisbilden ser ut runtom i landet. Ingen prislista finns tillgänglig och enda sättet att få reda på priset i andra affärer är att fråga köpare eller säljare direkt.

Vi tror att genom att göra priserna i de affärer som genomförts tillgängliga så skulle en homogenare prisbild ges över landet och lokala överskott med dåliga priser som följd undviks.

Den försäljning som i Canada de senaste åren vuxit kraftigt genom auktioner via internet ser vi inga som helst hinder att införa även i Sverige. Detta tror vi skulle vara positivt för dikalvsmarknaden och prisbilden. Det skulle även ge köpare större möjlighet att få tag i kalvar av sådan typ som passar den enskilde köparens produktion. Jämfört med dagsläget då man oftast enbart får en muntlig beskrivning av förmedlaren så får man via en auktionssida på nätet möjlighet att se både bilder och beskrivning av djuren. Samt att man ges möjlighet att jämföra med andra djur.

Det system som vi från början tänkte oss med en prissättningsmodell som man skulle använda för att bestämma en kalvs pris tror vi inte längre är den rätta lösningen. Detta för att uppfödare efterfrågar olika kalvar med olika kriterier. Till exempel en producent med intensiv uppfödning och hög andel kraftfoder i foderstaten efterfrågar en helt annan typ av kalv än en uppfödare som baserar sin foderstat på vallfoder och kanske även bete. Detta gör att det är svårt att säga vilka egenskaper som är värda ett högre pris då en egenskap som är positiv för den ene uppfödaren mycket väl kan vara negativ för en annan.

Genom att öka tillgängligheten på de djur som finns ute till försäljning för de intresserade köparna så blir konkurrensen högre om de attraktiva djuren och priset därmed högre. Till säljarna ges signaler om vad som marknaden efterfrågar och de som vill producera en välbetald produkt har möjlighet att anpassa sin produktion enligt marknadens efterfrågan.

REFERENSER

SKRIFTLIGA

www.swedishmeats.com, April 2007 (se bilaga)

www.graskott.se, April 2007

www.teamauctionsales.com, Maj 2007

MUNTLIGA

Anders Kälvelid, Tillförselansvarig, Swedish Meats, April 2007

Runar Gustafsson, Inköpschef nötkött, Swedish Meats, April 2007

Bo och Anne-Mai Rahmberg, Nötköttsproducenter, April 2007

Nötköttsproducenter i L-G Husdjurstjänsts Framtidsgrupp, April 2007

Cameron Buyer, Dikoproducent, Alberta, Maj 2007

Jason Calhoun, Calhoun Cattle Co, Alberta, Maj 2007

Richard Ekman, Highway 21 feeders, Alberta, Maj 2007

Bill Wilson, Calgary stockyards Strathmore, Maj 2007

BILAGOR, DIKALVSKALKYLER

Bilaga 1

Kalkyler för rekommenderade priser vid förmedling av dikalvar.

Kalkyl	Inköps			Mån	Dag	Tilläxt
ungtjur från dikalv 14,5 mån	ålder 7,5 Stall tid 7 mån					
				7	30	1,6
Intäkter	kvant	Pris kr	summa	Inköp Okt	Slakt Maj	
Slaktvikt	330	27	8910,00			
Handjurspremie	157	9,25	1452			
Summa			10362,25	Levand vikt	Slakt %	Kg
Intäkter				611	54%	329,94
Kalv	275	18,0	5000			
Transport	250		250			
Ensilage kg/ts	1150	1,1	1265			
Spannmål	1700	1	1700			
Koncentrat	80	2	160			
Mineraler	20	4,4	88			
Div			100			
Strö			215			
Summa			8778			
särkostnader						
Byggnader undrhåll	20	7	140			
Ränta djurkapital	6,6%	7	202,11			
Ränta rörelsekapital	6,0%	7	61,74			
Summa			403,85			
samkostnader						

TB 1 = 1585

TB 2 = 1180,90

Arbetstid 0

Källa: Swedish Meats livdjursförmedling

Kalkyl ungtjur från lätt dikalv 16,5 mån	Inköps ålder 6,5 mån		
	Stall tid 10, mån		
Intäkter	kvant	Pris kr	summa
Slaktvikt	330,2	26	8585,2
	Euro		
Handjurspremie	157	9,25	1452
Summa Intäkter			10037,45
Kalv	275	16	4444
Transport	250		250
Ensilage kg/ ts	1700	1,1	1870
Spannmål	1320	1	1320
Koncentrat	42	2	84
Mineral	28	4,4	123,2
Div			100
Strö			215
Summa särkostnader			8406
Byggnader undrhåll	20	10	200
Ränta djurkapital	6,6%	10	258,17
Ränta rörelsekapital	6,0%	10	87,63
Summa samkostnader			545,80

Mån Dag Tilläxt

10 30 1,2

ing vikt

[275](#)

Levand vikt Slakt % Kg
635 52% 330,2

30,40

Inköp Okt Slakt Aug

TB 1 = 1631,25

TB 2 = 1085,46

Arbetstid 0

Källa: Swedish Meats livdjursförmedling.

Kalkyl kviga från dikalv	Inköps ålder 7 mån		
21 mån	Ägande tid 14 mån		
Intäkter	kvant	Pris kr	summa
Slaktvikt	298,86	26,5	7919,79
Betesmarker	700		700
Summa Intäkter			8619,79
Kalv	250	13	3282,50
Transport	250		250
Ensilage kg/ts	2000	1,1	2200
Bete	0	0,64	0
Spannmål kg	425	1	425
Mineraler kg	48	4,4	211,2
Div			100
strö			149
Summa särkostnader			6617,70
Byggnader underhåll	20	7	140
Ränta djurkapital	6,6%	14	272,00
Ränta rörelsekapital	6,0%	14	107,98
Summa samkostnader			519,98

Mån	Dag	Tilläxt	
14	30	0,8	
Ing vikt			
<u>250</u>			
Levand vikt	Slakt %	Kg	
586	51%	298,86	
			28,84
Inköp Okt	Slakt Dec		

TB 1 = 2002,09
TB 2 utan arbete = 1482,11
Arbetstid 0

Källa: Swedish Meats livdjursförmedling.

BILAGOR, LEVERANSVILLKOR

LIVKALVSFÖRMEDLING 0771-410 420

Välkommen att kontakta oss när du vill köpa eller sälja livkalvar. [Se karta med kontaktpersoner>>](#)

Är du kontraktssleverantör kan du anmäla och beställa dina livkalvar via PLI (klicka på knapp "Logga in Leverantör"). Är du intresserad, men inte är uppkopplad till internettjänsterna? Kontakta direkt@scan.se eller ring livkalvförmedlingen så skickar vi ett internetavtal.

Anmälan/beställning

Hämtningsturer inplaneras varannan/var tredje vecka. Beställ rullande BVD-provtagning via Din husdjursförening för att snabbt bli av med Dina kalvar.

ALLMÄNNA LEVERANSVILLKOR

Livkalvsförmedling

Kalvar av SLB, SRB och köptras med vikt upp till 125 kilo	Kr / kg	Övervikt kr/kg > 125 kg
Handelsklass Plus	16	8
Handelsklass Prima	13	8
Handelsklass Kviga	9	5

Tillägg för avhornad – hornlös kalv av handelsklass Prima och Kviga +70 kr/kalv.

Marknadstillägg resp marknadsavdrag tillämpas beroende på aktuell marknadsbalans.

Kalvar av övriga raser förmedlas endast om avsättning finns.

Tillägg/avdrag för Köttindex (gäller tjurkalvar)

Kalv vars fader som har köttindex över 100	+ 40,-
per 2 indexsteg, max	+ 280,-
Kalv vars fader som saknar köttindex (kan variera över året)	± 0,-

Kalv vars fader har köttindex under 100	- 40,-
per 2 indexsteg, max	- 280,-

Tillägg/avdrag köttindex gäller tjurkalvar av mjölkkras, men för kalvar vars fader är importtjur kan ytterligare avdrag tillämpas.

Köttrastillägg

Tillägg för fader av stamboksförd köttras enligt nedan:

Ras	H, AA	BA, L, S	C
Tjur	400 kr	650 kr	750 kr
Kviga	200 kr	300 kr	300 kr

Kvalitetsregler för Plus kalv (avser tjurar)

- Kalven är minst 7 och högst 13 veckor gammal.
- Kalven väger lägst 70 kg samt är väl utvecklad.
- Samband mellan vikt och ålder gäller enl följande...
- 7 veckor 70 kg
8 veckor 75 kg
9 veckor 80 kg
10 veckor 85 kg
11 veckor 90 kg
12 veckor 95 kg
13 veckor 100 kg
- Kalven skall vara van vid mjölkersättning, (vid helmjölkutfodring skall givan begränsas till max 4 liter/dag).
- Kalven skall äta hö och kraftfoder.
- Kalven skall levereras från BVD-friförklarad besättning med provtagning gjord inom 3-månader (4 mån vid tankmjölksprov).
- Kalven skall vara avhornad.

De kalvar som ej har en normal vikt i förhållande till sin ålder omklassas till Primakalv

Livkalvskontrakt

Livkalvskontrakt med garantipris, hämtningsgaranti och överståendeersättning tecknas med Scan AB.

KRAV-kalv

För KRAV-godkända livkalvar gäller mellangårdsavtal samt särskilda tillägg.

Övrigt

Scan AB kan även hjälpa till med mellangårdsavtal.

Kalv från besättning där ringorm förekommer, skall för att få förmedlas vara vaccinerad enligt Svenska Djurhälsovårdens anvisningar.

Förmedlings- och hanteringskostnad För köpare Antal djur	Kronor/djur
1 - 10	295
11 - 20	265
21 - 30	245
31 - 50	220
51 - 80	215
81 -	205

Förmedlingsavgift säljare 35 kr/kalv.

Förbeställda kalvar prioriteras vid insättning.

Vid köp av kalvar där särskild efterfrågad särhantering krävs, debiteras köparen 50 kronor/kalv utöver ordinarie förmedlingskostnad. För hälsointyg debiteras verklig kostnad.

Försäkringsinformation till köpare av livkalvar

Försäkringen gäller för livkalvar som är minst 14 dagar gamla vid köpet. Den träder i kraft då djuret levereras till gården och upphör, då djuret avyttras, dock senast 6 månader efter köpet.

Djuret ersätts med 80% av inköpspriset samt veckoersättning med 80 kr per vecka i högst 26 veckor. Ersättning betalas inte för förlust av EU-bidrag.

För 2007 är försäkringspremien 3% av inköpspriset.

I övrigt gäller Agrias allmänna försäkringsvillkor för djurförsäkringar.

Blankett för skadeanmälan beställs från Scan AB eller Agria Djurförsäkring, Box 70306, 107 23 Stockholm.

Ytterligare information lämnas av Din affärskontakt på Scan AB eller Scan ABs försäkringsansvarige Carina Ljungkvist, Uppsala tel. 018-16 76 14.