

Har du penge på lager?

En strammere styring af beholdninger af foderkorn og grovfoder kan bidrage til både besparelser og bedre likviditet

Indhold

Indledning.....	1
Producenter og forbrugere af foderkorn.....	2
Eksempel.....	2
Omkostninger ved køb og salg.....	5
Handel på kontrakt.....	6
Effekt på likviditeten.....	8
Producenter og forbrugere af grovfoder.....	9
Grovfoderbeholdningens størrelse.....	9
Køb og salg af grovfoder.....	10
Handelsaftaler.....	10
Konklusion og strategi.....	11

Indledning

Der kan være både likviditet og besparelser at hente ved en strammere styring af beholdningerne af foderkorn og grovfoder. Først og fremmest skal man sørge for ikke at have mere på lager end at det kan dække forbruget af foder. Dernæst kan man overveje de muligheder og risici, der er forbundet med at handle foder i løbet af året, og på den måde holde lagerbeholdningen nede.

Markederne for køb og salg af henholdsvis grovfoder og foderkorn er meget forskellige. Der er et stort marked for handel med korn, mens markederne for grovfoder er mere regionale, idet de ofte er koncentreret omkring områder med mange kvæghold. Samtidig er grovfoder sværere og dyrere at transportere, og såvel kvantitet som kvalitet er sværere at vurdere.

Det kan være vanskeligt for mange landmænd at gøre op med de traditioner og tanker, der ligger bag styring af foderbeholdning på. Man skal for alt i verden ikke løbe tør for foder inden næste høst. Man skal heller ikke sælge hele eller dele af sin høst lige netop når prisen er lavest, og så eventuelt købe dyrere ind senere på året. For prisen plejer jo at stige fra høsten og frem til

næste høst -så hellere gemme hele sin høst og forbruge det løbende indtil næste høst. Alle landmænd kan huske år med meget dårlig høst, og det står mejslet ind i deres hukommelse som et skræmmebillede af, hvordan det kan gå til næste år.

Alle sammen er argumenter og tanker der er forståelige, og langt hen ad vejen et udtryk for at man vil gardere sig imod:

- Indkøb af dyrt (grovfoder i en mangelsituation
- Tab i forbindelse med handel på forskellige tidspunkter
- Risikoen for ikke at kunne få foder der passer til foderplanen, og med den rette kvalitet

Der er således tale om risikostyring mere end noget andet, og kan der sættes tal på hvad det koster at styre risikoen på traditionel måde, i forhold til at håndtere den anderledes?

Producenter og forbrugere af foderkorn

Inden man overvejer en ny måde at håndtere sin foderbeholdning på er det vigtigt at man forholder sig til en række spørgsmål:

- Hvor stort er behovet for likviditet?
- Hvad er renteniveauet på driftskrediten?
- Hvor stort er svindet på det oplagrede foderkorn?
- Er der tilstrækkelig kapacitet til oplagring af foderet?
- Hvad er forventningerne til kommende prisudvikling?
- Kan der anvendes prissikring?

En beregning af de økonomiske fordele og ulemper illustreres med et eksempel.

Eksempel

Den umiddelbare fordel ved at anvende både alternativ strategi 1 og 2 i det beskrevne eksempel, er en likvid forbedring i kraft af en reduktion af beholdningen. Ved anvendelse af alternativ strategi 3 reduceres beholdningen kun midlertidigt efter høst, men er tilbage på niveau ved periodens udgang. Ud over den likvide effekt vil den tættere styring af beholdningen reducere både renteudgifter og svind i beholdningen. Til gengæld vil omkostningerne til handel med korn stige.

Eksempel svinebedrift – tre mulige strategier:

Uændret strategi: Høsten lægges på lager og forbruges i perioden indtil næste høst. Ofte sikrer landmanden sig med en rigelig beholdning, så han ikke løber tør for foderkorn. I dette eksempel har han ved indgangen til juli måned seks måneders forbrug på lageret.

Alternativ 1, hvor halvdelen af årets høst af foderkorn sælges, og der købes ind til fodring efter behov op til næste høst.

Alternativ 2, hvor 5/6 af årets høst af foderkorn sælges, og der købes ind til fodring efter behov op til næste høst.

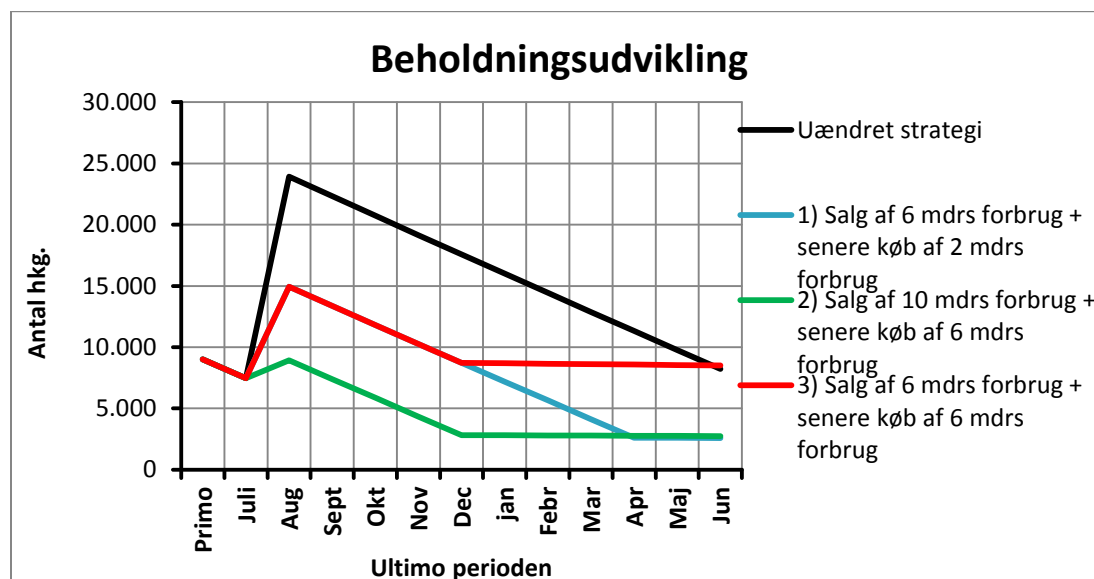
Alternativ 3, hvor halvdelen af årets høst af foderkorn sælges, og en tilsvarende mængde købes ind til fodring op til næste høst.

Der regnes med et årligt svind på 5 pct. og en kassekreditrente på 10 pct. Der er regnet på to scenarier for købs- og salgspriser:

- Det nuværende prisniveau, justeret ind efter de seneste 16 års årlige prisudvikling på hvede og byg.
- Prissikring med futures.

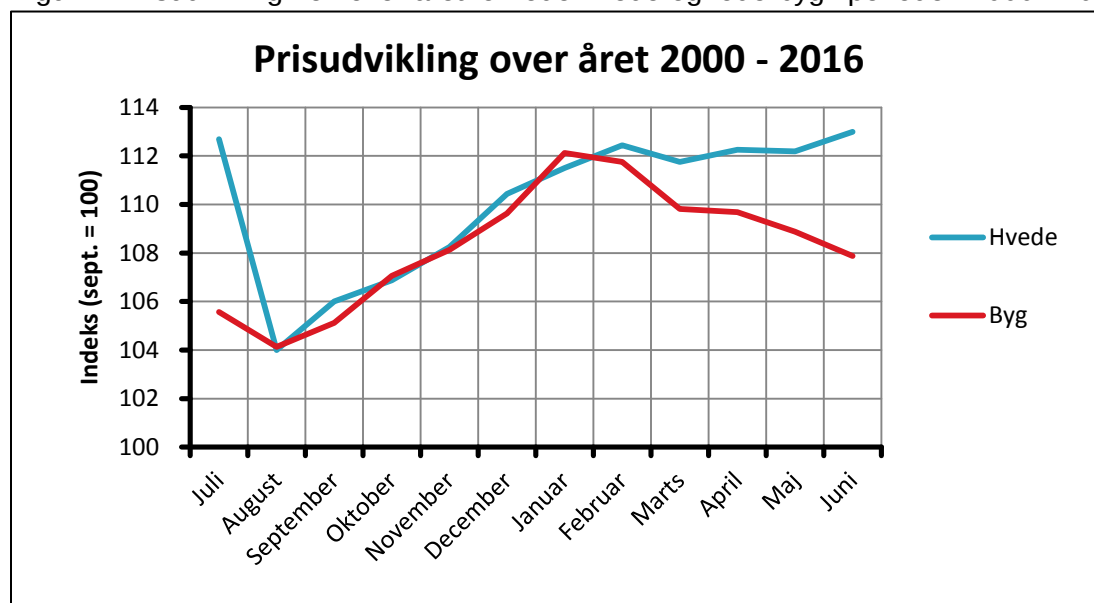
Ejendommen i eksemplet har et årligt og jævnt foderforbrug på 12.000 hkg. foderhvede og 6.000 hkg. foderbyg.

Figur 1. Beholdningsudvikling pr. strategi



I figur 3 illustreres det hvordan omkostningerne og omkostningsbesparelserne fordeles for de tre alternative strategier, afhængig af omkostningerne pr. hkg. ved køb og salg af korn. Tallene skal ses i forhold til uændret strategi, og beregningerne er foretaget på grundlag af varierende priser vist i figur 2. Priserne er et gennemsnit af de månedlige priser for perioden 2000 – 2016.

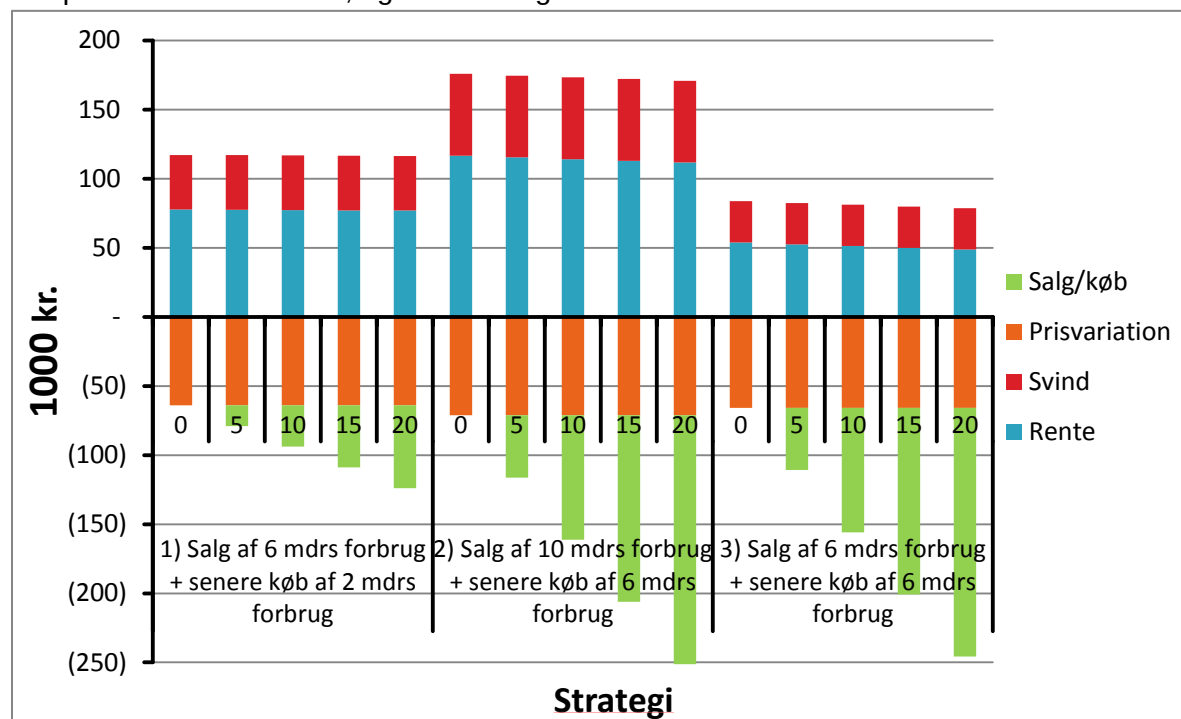
Figur 2. Prisudvikling hen over året for foderhvede og foderbyg i perioden 2000 - 2016



Figur 3 viser at jo større enhedsomkostning pr. hkg. ved køb og salg (0 – 20 kr. pr. hkg.), jo større samlet omkostning, og denne omkostning bliver for de høje satser meget dominerende for strategien med en stor mængde køb og salg. Sammen med pristabet som følge af handel med korn på forskellige tidspunkter, overstiger disse omkostninger samlet set, besparelserne

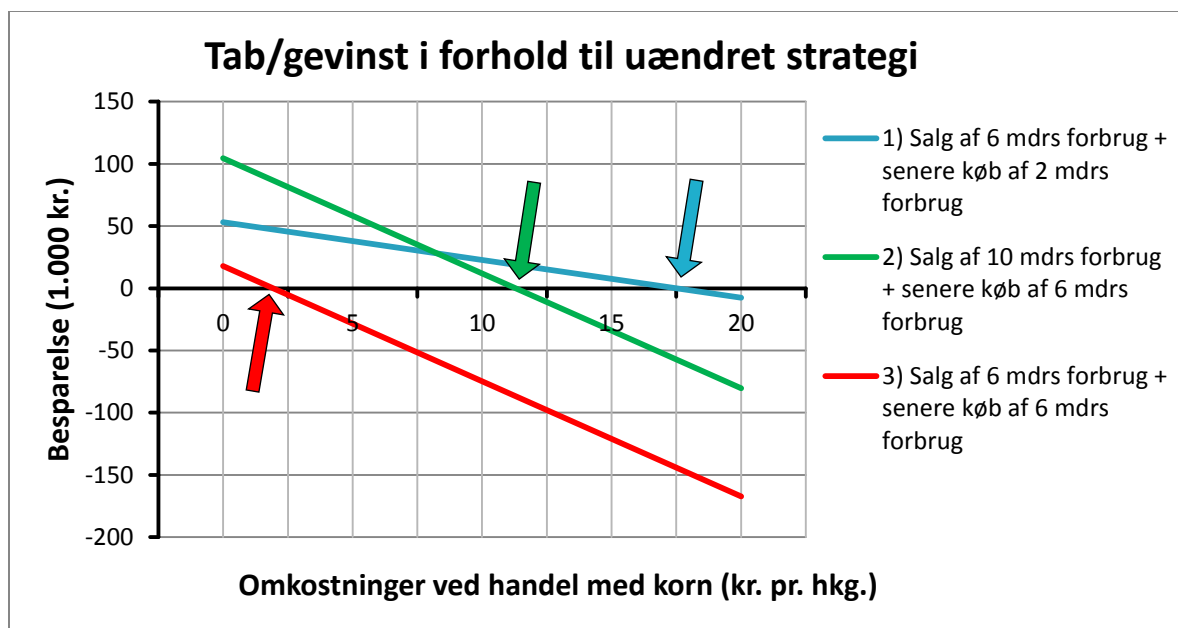
ved lavere renteomkostninger og lavere svind, når købs- salgsomkostning når op på omkring 10 kr. pr. hkg. og derover.

Figur 3. Omkostningsfordeling ved varierende priser på korn, og stigende handelsomkostninger. Besparelser over x-aksen, og omkostninger under x-aksen.



For strategien med en mindre beholdningsreduktion og mindre køb og salg af korn, overstiger omkostningerne besparelserne når købs- salgsomkostning når op på omkring 15 kr. pr. hkg. og derover. Skæringspunkterne ses tydeligere af figur 4.

Figur 3. Nettoeffekt af ændret strategi – variable priser



Figur 4 viser også at en midlertidig reduktion af beholdningen af foderkorn fra høst og indtil næste høst (strategi 3) kun kan betale sig ved meget lave omkostninger til handel med korn, samtidig med at priserne på salgstidspunktet er lavere end priserne på købstidspunktet.

Omkostninger ved køb og salg

Ønsker man at beholdningen af korn reduceres så meget, at det senere er nødvendigt at købefoderkorn ind for at dække forbruget, er det derfor afgørende hvor store handels- og transportomkostninger landmanden har i forbindelse med handelen med korn. De kan hurtigt æde fordelene ved reduceret svind og reducerede renteudgifter op.

Foderstofforretningerne opererer typisk med en prisforskel på 10 – 20 kr. pr. hkg. mellem købs- og salgsprisen på korn. Denne pris kan dække en række forskellige fradrag, der udspringer af eksempelvis:

- Lavt proteinindhold (ikke alle foderstofforretninger regulering for proteinindhold)
- Urenheder
- Kornets manglende kvalitet og ensartethed
- Højt vandindhold og efterfølgende tørring
- Oplagring
- Transport

Men der er også mulighed for enten direkte handel mellem naboer, eller bilateral handel ved hjælp af en mellemhandler mod en mindre provision til mellemhandleren. Anvendes den form for salg/køb af korn kan pristillægget komme ned på mellem 5 og 10 kr. pr. hkg. inkl. transport. Er det besværligt at laste kornet kan det koste yderligere. Denne noget simple bilaterale model omfatter derfor ikke korntørring, rensning og oplagring, da der er tale om direkte handel og transport mellem landmænd og deraf følgende evt. forskel i varens kvalitet. Der kan tilbydes vejledende prøver af kornet inden handelen effektueres. Mellemhandleren sikrer at de juridiske

og betalingsmæssige forhold er i orden, samt i nogle tilfælde transport, og for dette betales der en provision, og for transporten når det er aktuelt, men derudover er handelen et forhold mellem køber og sælger.

Handel på kontrakt

Er man fristet til jf. ovenstående beregninger at optimere sin beholdning løbende gennem en mere aktiv handel med korn, skal man være meget opmærksom på prisrisikoen. Beregningerne ovenfor viste omkostningerne ved de seneste 17 års gennemsnitlige prisudsving på foderhvede og foderbyg, hvis der blev handlet til spotpriserne hen over året. Det kan imidlertid gå meget anderledes det enkelte år, hvilket både kan være en fordel og en ulempe afhængig af om man er køber eller sælger, og om priserne falder eller stiger.

Ønsker man jf. ovenstående figur 2, dels at fjerne eller reducere tabet som følge af prisudsving, dels at eliminere risikoen ved varierende priser hen over året bør man overveje handel med korn på kontrakt. De mest brugte redskaber ved kontrakthandel er råvareterminkontrakter og råvareoptioner. Der kan også prissikres med råvarefutures, hvor kontrakten er mere standardiseret og ikke nødvendigvis indebærer handel med en fysisk vare.

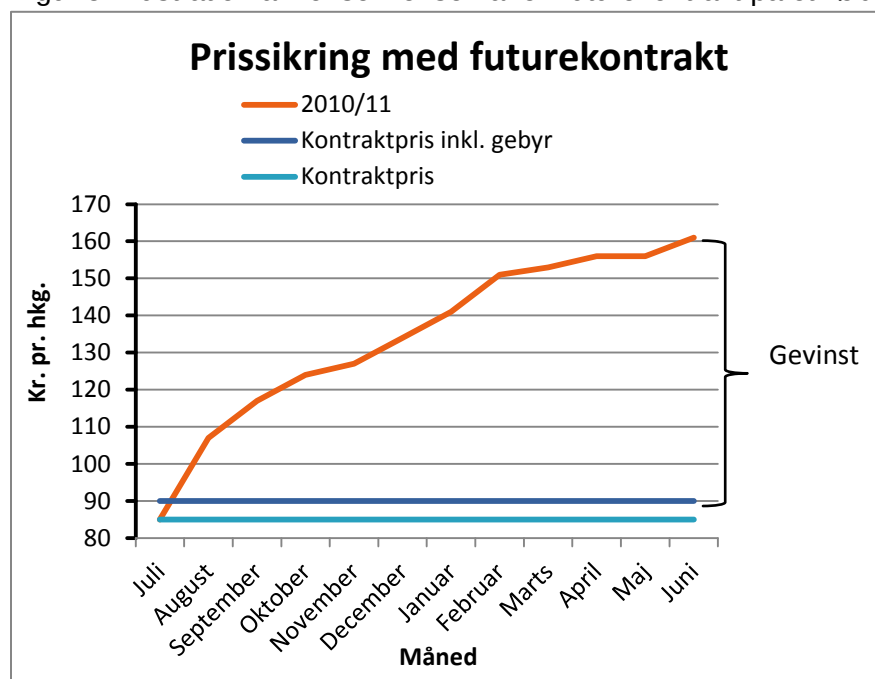
Termins- og futurekontrakter

Ved indgåelse af en fysisk terminkontrakt aftales råvaretype og kvalitet, mængde, start- og udløbsdato, spotpris, terminstillæg, terminspris og afregningsbetingelser. Terminsprisen består ideelt set, og i et marked uden arbitragehandel, af spotprisen plus omkostningerne til fysisk opbevaring af råvaren indtil terminstidspunktet. Omkostningerne til opbevaring af råvaren vil være omkostninger til finansiering, lagring og forsikring. Arbitragehandel og markedsudvikling vil dog i mange tilfælde rykke på terminspriserne i den ene eller anden retning i forhold til de nævnte omkostninger – Cost of Carry. Fysiske terminkontrakter anvendes, hvis landmanden gerne vil prissikre en handel med fysisk levering til en bestemt dato. Det kan eksempelvis være salg af hele eller dele af høsten på et tidspunkt på året, hvor prisniveauet vurderes at være fordelagtigt, og til levering i forbindelse med høsten.

Futurekontrakter anvendes hvis landmanden ønsker at prissikre et salg eller et køb uden at der nødvendigvis finder en fysisk leverance sted. Det kunne eksempelvis være ved reduktion af kornbeholdningen i forbindelse med høsten, og senere køb af foderkorn til bedriftens besætning, med henblik på ikke at blive udsat for en prisrisiko. Det kunne også være et omvendt salg (køb) af en solgt mængde på et tidspunkt med lave salgspriser, udsat via futurekontrakten uden fysisk handel til et tidspunkt, hvor prisen forventes at være højere.

Sælger en landmand sin fysiske høst eller en del af sin høst til dagspris eller spotpris, og leverer den direkte fra marken til foderstofforretningen indkasserer han en likvid indsprøjtning med efterfølgende rentebesparelse, eliminering af svind i beholdningen og forsikringspræmie, i forhold til selv at oplagre kornet til løbende foderforbrug. Dog må han påregne et fradrag i prisen fra foderstofforretningen for lageringsomkostninger, renter og svind. Tegner han inden for samme snævre tidsrum (samme dagspris/spotpris som ved salget af høsten) en futurekontrakt på levering af foderkorn efter behov i løbet af året indtil næste høst, sikrer han sig imod prisstigninger. Hvis han i forvejen har lagerkapacitet til at huse hele høsten sparer han ikke lageringsomkostninger, med mindre han kan finde anden anvendelse af lagerfaciliteterne.

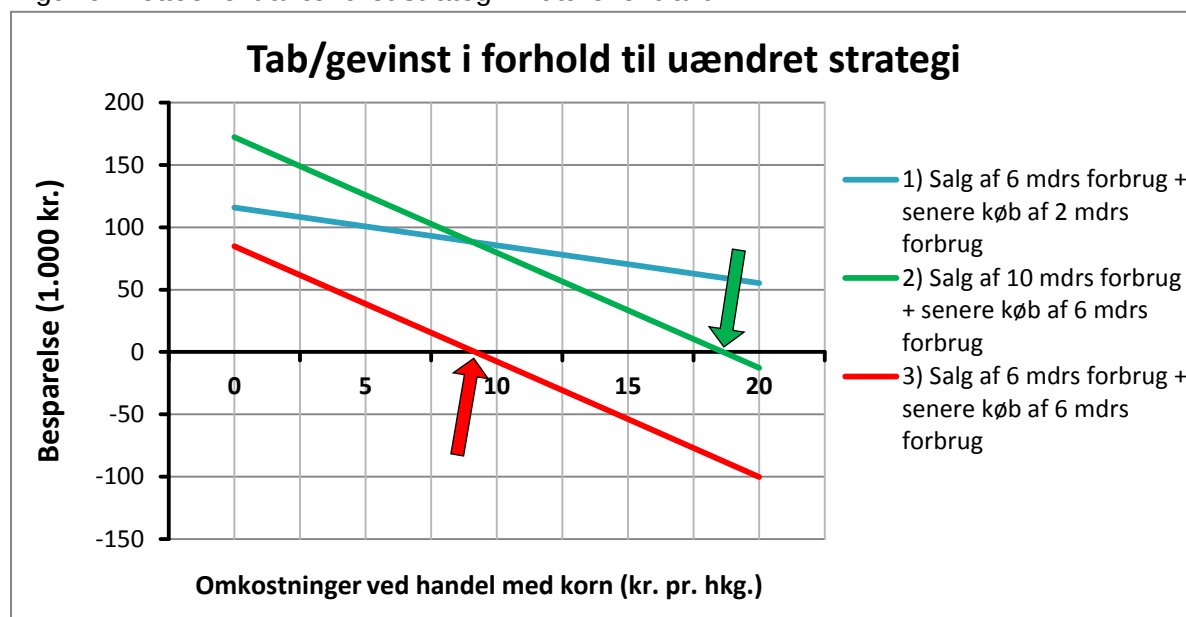
Figur 5. Illustration af konsekvensen af en futurekontrakt på et køb.



Figur 5 illustrerer hvordan en pris kan låses fast mod betaling af et gebyr. Hvis prisen på korn stiger i perioden frem til det planlagte indkøb af korn, kan gevinsten på kontrakten anvendes til at betale for den mistede prisstigning på det solgte parti korn. Og således kan man mod betaling af et gebyr for en futurekontrakt eliminere sin prisrisiko.

En række udbydere af futurekontrakter har pristillæg i området fra 1,5 kr. til 3,75 kr. pr. hkg. Regnes der med et gebyr på 3 kr. pr. hkg. for at tegne en futurekontrakt, der eliminerer risikoen for prisstigninger og fald, kan effekten af den estimerede historiske prisvariation i figur 2 og 3 erstattes med omkostningerne til gebyr for futurekontrakterne. Figur 6 viser at man med fordel kan handle på kontrakt set i forhold til de historiske variable priser, idet nettobesparelserne er højere end illustreret i figur 4, dog under forudsætning af at den historiske prisudvikling gælder.

Figur 6. Nettoeffekt af ændret strategi – futurekontrakt



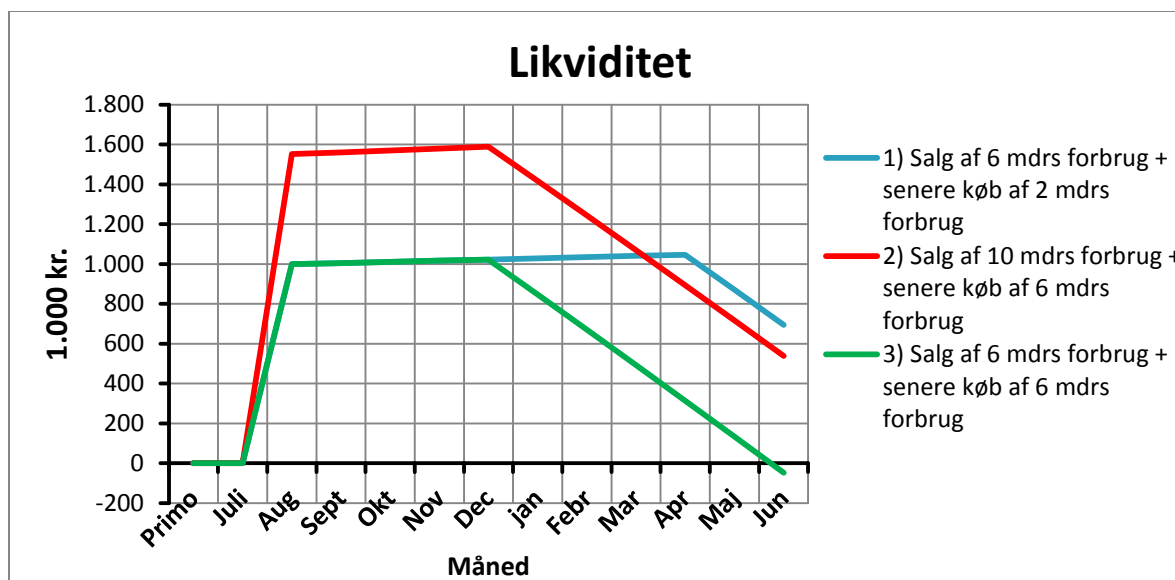
Råvareoptioner

Der er også mulighed for at handle på kontrakt ved køb af råvareoptioner. Hvor råvareterminkontrakter og futures er både en ret og en pligt til at opfylde en tegnet kontrakt, gælder det for en råvareoption, at det er en rettighed, men ikke en pligt, til enten at købe eller sælge en forudbestemt mængde af en given vare til en forudbestemt aftalepris på et bestemt tidspunkt i fremtiden. Man kan således med en begrænset risiko – præmiebetalingen – få mulighed for en fortjeneste, men kan også ende med at stå tilbage med omkostningen til præmiebetalingen uden nogen fortjeneste.

Det kan være forvirrende at skulle tage stilling til de mange muligheder for handel med korn. Hvornår skal man købe og sælge, og skal man handle fysisk eller finansielt? Hvilke finansielle værktøjer skal man i givet fald bruge, afhængig af om priserne ligger i bund eller i top? Spørgsmålene er mange og svære at hitte rede på, og får man ikke rede på dem ender det med at der handles på følelser og fornemmelser i form af en slags "revolver strategi" med stor risiko.

Effekt på likviditeten

Alle tre alternative strategier ændrer ikke blot på omkostningerne, de har også en betydelig effekt på likviditeten, hvilket i mange tilfælde vil være en mindst ligeså attraktiv gevinst. I eksemplet nedenfor er vist den likvide udvikling over året ved en omkostning på 10 kr. pr. hkg. ved handel med korn.



Producenter og forbrugere af grovfoder

For kvægbrug med græs- og majsensilage som foder er problemstillingen grundlæggende den samme som for bedrifter med korn som foder, men løsningerne er mere begrænsede. Ofte er beholdningen med grovfoder rigeligt stor som gardering imod at løbe tør for foder, herunder også for at dække af for en eventuel dårlig høst det kommende år. Den binding af penge i grovfoderbeholdningen koster likviditet og renteomkostninger, og hertil kommer også et løbende svind, der ofte vurderes at være større end for foderkorn, med et niveau mellem 6 – 7 pct.

Grovfoderbeholdningens størrelse

I en tidligere beregning udarbejdet af SEGES¹ anbefales det, at beholdningen af grovfoder pr. 31.12 ikke overstiger 0,4 FEN pr. liter EKM, der ventes produceret det kommende kalenderår. Bruges denne tommelfingerregel på eksemplet, kan man beregne sig frem til en betragtelig likvid indsprøjtning og solide besparelser på renter, og reduktion af svind (se boksen).

Eksempel kvægbedrift:

250 malkekøer

10.300 EKM pr. årsko

1.290.000 FEN på lager 31.12

10,0 pct. rente på kassekredit

6,5 pct. svind fra beholdningen

Beholdning 25 pct. over det anbefalede.

Pris pr. FEN 1,1 kr.

Beregning:

2.575.000 liter EKM pr. år

1.030.000 FEN anbefalet

1.290.000 FEN på lager

Likvid binding fra overskydende beholdning:
285.000 kr.

Renteomkostninger: 26.000 kr.

Svind: 17.000 kr.

¹ Hvor vigtigt er det at have overblik over "foderkæden"? , Michael Friis Pedersen, SEGES 10.12.2008

Køb og salg af grovfoder

Mens det er åbenbart at en reduktion af lageret vil give både likviditet og besparelser, er det mere usikkert om beholdningen kan reduceres yderligere mod et senere opkøb af grovfoder når foderbehovet opstår.

Som nævnt i indledningen vil den mulighed afhænge af om der findes et marked for handel med grovfoder i området, og om markedet har grovfoder til rådighed. Prisen for grovfoderet er selvfølgelig også afgørende, og den vil i nogen grad afhænge af om det er købers eller sælgers marked. Er der på markedet grovfoder til rådighed til en acceptabel pris, vil økonomien også afhænge af omkostningerne ved handelen. Omkostningerne kan være sammensat af en række faktorer som:

- Transport og logistik
- På- og aflæsning
- Kvalitetstab
- Usikkerhed om kvantiteten

En ekstra omkostning kan også være sælgerens fortjeneste, især hvis det er sælgers marked. I mange tilfælde vil der ikke være noget pristillæg, da partiet til salg ofte vil være sælgers overskydende grovfoder, der kan købes billigt.

Vælger en landmand alligevel en lidt risikabel strategi og holder en lav grovfoderbeholdning, der løbende suppleres med indkøb af grovfoder fra det lokale grovfodermarked, må det anbefales at han har en plan for en reduktion af den indbyggede risiko, der er ved den strategi. En løsning kunne eksempelvis være at helsædsensilere det areal med korn, der blev etableret som følge af en reduktion af arealerne med grovfoder, i tilfælde af at høsten af grovfoder ser ud til at slå fejl, og hvis der ikke i det lokale marked er grovfoder til salg.

Handelsaftaler

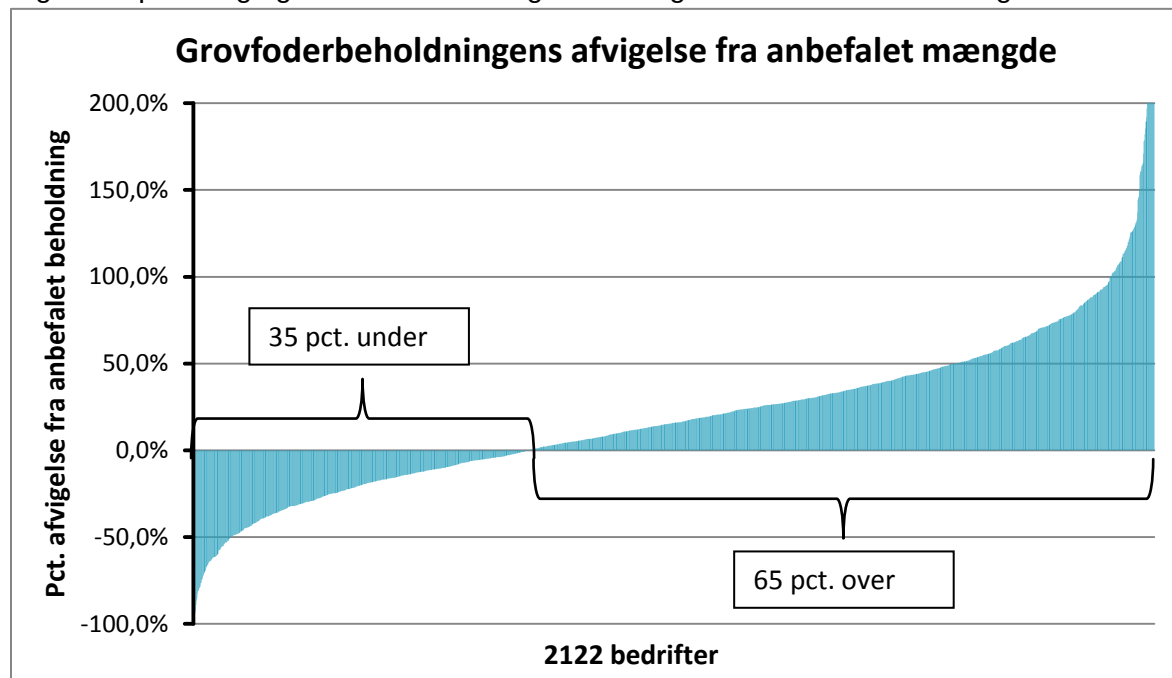
SEGES har udarbejdet en skabelon til bilateral handel med grovfoder, der aftales i god tid. Skabelonen tager forsøgsvis højde for alle "normale" forhold, der skal lægges fast for at undgå senere problemer med aftalen. Læs mere [her](#) (kræver login på Landbrugsinfo). Hvis der handles på det lokale dag til dag spotmarked gælder, at der skal aftales pris, mængde, kvalitet, betaling og levering.

For grovfoderet er det mindre kompliceret at tage stilling til mulighederne for reduktion af grovfoderbeholdningen end for beholdningen af foderkorn. En simpel reduktion af en for stor beholdning er en åbenbart fordel. Ønskes beholdningen yderligere reduceret gennem handel med grovfoder bliver konsekvenserne mindre gennemskuelige, ligesom det er forbundet med en risiko.

En analyse af regnskabsdata fra mælkeproducenter for 2015 viser, at der er gode muligheder for at hente likviditet og reducere omkostninger. Ud fra den producerede mængde EKM i 2015, kan man, ud fra den tidligere nævnte tommelfingerregel, beregne den optimale beholdning ved indgangen til 2015. Sammenlignes denne med den faktiske beholdning ved indgangen til 2015 viser analysen, at 65 pct. af samtlige analyserede bedrifter kunne have haft en mindre

beholdning af grovfoder. I gennemsnit kunne de reducere beholdningen med 143.000 FEN eller hvad der svarer til ca. 165.000 kr. i en forbedring af likviditeten. Hertil kommer en besparelse på svind og renter på omkring 26.000 kr. pr. år.

Figur 7. Spredning i grovfoderbeholdningernes afvigelser fra anbefalet mængde.



Konklusion og strategi

Man skal gøre sig den tjeneste at sætte sig ned med en rådgiver og lægge en strategi for bedriftens foderbeholdning, herunder eventuelt køb og salg af foder. Strategien skal fastlægges ud fra en række individuelle parametre, der kendetegner bedriftens situation og landmandens sindelag. I hvor høj grad er der behov for at minimere risikoen for at løbe tør for foder eller tabe på handel med korn, set i forhold til bedriftens soliditet? Og hvis det ikke er et emne, er landmanden så selv meget risikovillig eller slet ikke risikovillig? Derudover skal en strategi lægges under hensyntagen til, hvad historien har vist kombineret med kompetente udtalelser om fremtidens udvikling, mere end de helt aktuelle udbytte- og prisforhold. Og hvis der tages chancer i forhold til forsyningssikkerhed og prisudviklingen på korn, skal man lægge en strategi for på hvilket niveau man vil tage chancer. I hvor grad skal risikoen spredes og i hvor høj grad skal der etableres en plan-B? **Det er vigtigt at der tages stilling til indtjening og likviditet, men også til risiko!**

[Veiledning regnearksmodel – grovfoder](#)

[Regnearksmodel – grovfoder uden simulering](#)

[Regnearksmodel – grovfoder med simulering](#)

[Veiledning regnearksmodel – kornproducenter](#)

[Regnearksmodel – kornproducenter uden simulering](#)

[Regnearksmodel – kornproducenter med simulering](#)