



AP 1 KØBER DU KORN FOR DYRT?

STØTTET AF

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Det kan være svært at svare på, hvis man ikke har noget at sammenligne med. Tidspunktet og hvem, der er sælger, er nok heller ikke helt ligegyldigt. Eller er det? Det ved vi ikke, endnu.....

I artiklen kan vi i virkeligheden slet ikke svare på spørgsmålet i overskriften, men vi kommer med et bud på, hvordan man finder svaret – og hvorfor det er interessant.

Ud fra de nuværende oplysninger i Økonomidatabasen om købs- og salgspriser på f.eks. korn^[1] og soja er det svært at komme frem til årsagen til, at én landmands opnåede priser er højere eller lavere end en anden landmands. Det skyldes blandt andet, at vi ikke ud fra disse data kender tidspunktet for købet eller salget, og vi kan heller ikke afgøre, hvem der er køber eller sælger. Hvis handlen f.eks. foregår mellem to landmænd, er der typisk andre betingelser og prismekanismer i spil end hvis en landmand handler med en grovvarevirksomhed.

Men hvorfor er det overhovedet interessant at sammenligne opnåede priser på korn og soja. Det er det blandt andet, fordi det kan være med til at svare på det helt overordnede spørgsmål "Hvad gør de bedste bedre?". Det er i sagens natur ikke det eneste, der adskiller de gode fra de mindre gode, men det kan være med til at afdække det mønster, der adskiller de to grupper fra hinanden.

Hvis målet er at undersøge, om den ene landmand populært sagt er en bedre købmænd end den anden, skal man bruge nedenstående oplysninger. Der forudsættes i nedenstående, at kontoplanen i Ø90 anvendes i bogføringen.

Tabel 1 Oversigt over nødvendige oplysninger

Ident på bedrift ¹
Dato ²

Kontonr. (inkl. specifikationsnr)
Kvantum
Beløb
Kontoplan (1 eller 5)

¹ Det er f.eks. kreds- og ejendomsnr. eller sysnr.

² Fakturadato er at foretrække. Ofte anvendes dog betalingsdato i Ø90.

Det giver op til flere muligheder at have disse oplysninger for de virksomheder, der anvender Ø90. Det er f.eks. beregning af de opnåede priser pr. konto (kornart) pr. måned. I princippet beregnes priserne på en specifik dato, men da der er forskellige bogføringsprincipper, anbefaler vi, at der ikke anvendes en periode kortere end en måned.

I tabel 2 er der opstillet et eksempel på, hvordan den bedriftens opnåede pris på byg kan sammenlignes med en sammenligningsgruppe. Man kan også forestille sig en mere grafik illustration, som vist i figur 1.

Der er en række parametre, som er vigtige, når man skal sammenligne priser pr. måned. Det er f.eks. handelsmønster. Det vil sige, at dem, som man sammenligner sig med, skal have nogenlunde samme handelsmønster. I den forbindelse skal det bemærkes, at vi for nuværende ikke kender til aftaletidspunktet for handlen. Det er især relevant, når der indgås kontrakter på køb (og salg) af korn. Det er ikke muligt ud fra data at se, om handlen (den enkelte postering) er en del af en længere kontakt eller en enkeltstående handel. Kontrakter indgås i nogle tilfælde for et helt år. Prisen i en given postering kan derfor være aftalt for op til et år siden, og priser afspejler derfor ikke nødvendigvis det nuværende prisniveau.

Geografi kan også være en afgørende parameter ved sammenligning af kornpriser. Generelt gælder f.eks. en strukturel forskel i priserne mellem Jylland og Sjælland.

Endelig er det naturligvis helt afgørende, at det er den samme vare, der sammenlignes. Derfor er det centralt, at der kun indgår "rene" varer i sammenligningen. Korn kan f.eks. ikke anvendes, men må nødvendigvis adskilles i f.eks. byg, hvede, havre osv. Det gør det også vanskeligt at sammenligne priser på f.eks. foderblandinger (færdigblanding eller tilskudsfoder) uden, at man kender det nøjagtige indhold i varerne.

Tabel 2 Eksempel på beregning af pris pr. måned for byg

Måned	Egen bedrift Pris pr. kg	Sml.gruppe Pris pr. kg	Antal handler
Januar	1,20	1,12	100
Februar	1,17	1,15	105
Marts	1,21	1,16	90
April	1,22	1,17	125
Maj	1,15	1,07	130

Juni	1,20	1,19	80
Juli	1,25	1,22	150

Udover at det for den enkelte landmand kan være interessant at se egne opnåede priser i forhold til andre sammenlignelige bedrifters priser, er det også interessant ud fra et statistisk formål at analysere og anvende priserne. Konkret kan et vægtet gennemsnit af de opnåede priser anvendes til f.eks. anbefalede statusværdier i regnskaber, budgetopfølgninger og lign. En statusværdi skal afspejle en faktisk markedsværdi. Langt det bedste bud på dette får man ved at se på de handler, der har været i perioden op til statustidspunktet. Lige præcis denne information får man via oplysningerne i tabel 1.

Figur 1 Sammenligning af opnået pris på byg

Udover de oplysninger, som er vist i tabel 1, kan sammenligningen af opnåede priser forfines, hvis man har oplysninger om, hvem der er handlet med for hver postering. Dermed er det muligt at analysere på, om der er forskel i de priser, som f.eks. forskellige grovvarevirksomheder tilbyder. Landmanden får på denne måde et bedre beslutningsgrundlag i forbindelse med grovvarehandler.

Som nævnt i indledningen til artiklen kan vi endnu ikke svare på, om den enkelte landmand køber korn for dyrt – eller andre fodermidler for den sags skyld. Priserne på den type varer varierer over året ligesom så mange andre varer. Derfor er det som minimum nødvendigt at kende tidspunktet for handlerne for at kunne svare spørgsmål.

Som eksempel i artiklen er der anvendt byg og priserne på det. Det kunne lige så vel have været en hvilken som helst anden vare, hvor landmandens købmandskab er afgørende for prisen.

[1] Korn er opdelt i byg, hvede, havre, rug osv.