

# INDKØBS- OG SALGSSTRATEGIER FOR DEN ENKELTE LANDMAND

NOTAT NR. 1740

Meget store udsving i landbrugets input og afsætningspriser betyder, at der er behov for en strategi for dels at minimere risici for at købe for dyrt, men også for at sikre, at der opnås fordel af høje afsætningspriser.

---

INSTITUTION: SEGES SVINEPRODUKTION

FORFATTER: POUL ØSTERGAARD

UDGIVET: 22. DECEMBER 2017

Dyregruppe: Søer, smågrise og slagtesvin

Fagområde: Produktionsøkonomi

## Sammendrag

Udvikling og sammenhæng i priser på korn, soja og svin er undersøgt, og udsvingenes økonomiske effekt er kvantificeret. Fra 2007 til 2017 har hvedeprisen eksempelvis svinget mellem 79 og 195 kr. pr. hkg. Foderprisernes udsving i perioden kan betyde op til 4,8 kr. i forskel på produktionsprisen på et kg svinekød. Hvis der i samme periode ses på udsving i færdigfoder, har det maksimale udsving i foderpris givet en forskel på ca. 3,9 kr. pr. produceret kg svinekød. En god handelsstrategi kan være med til at afdække bedriftens økonomiske risici.

Indkøbsforeningernes kvantitative effekt på indkøbspriser hos svineproducenter er undersøgt, men datamaterialet har ikke givet muligheder for at lave konklusioner. Indkøbsforeninger er derfor vurderet

kvalitativt og det konkluderes, at fordelene ved indkøbsforeninger afhænger af temperament og egne evner til at handle og lave en handelsstrategi. Blandt interviewede personer har der generelt været stor tilfredshed med at være med i indkøbsforening, men datamaterialet kan ikke sige, om det har været en økonomisk fordel, eller hvor stor forskellen er på de enkelte indkøbsforeninger.

Der er opstillet retningslinjer for handelsstrategi på et overordnet plan. Strategien er nedbrudt på strategisk, taktisk og operationelt plan og der er givet eksempler på punkter, handelsstrategien kan indeholde. Det konkluderes, at en handelsstrategi er et vigtigt redskab i styring af en moderne landbrugsbedrift. Det er vigtigt, at ejer, driftsleder, rådgivere og evt. gårdråd og -bestyrelse tager ejerskab af strategien, således den følges i praksis.

## Baggrund

Landmænds økonomiske effektivitet er ikke alene afhængig af den tekniske effektivitet, men også af en række andre forhold, såsom evnen til at opnå bedre afsætningspriser og lavere inputpriser.

I perioden oktober 2007 til oktober 2017 har hvedeprisen svinget mellem 79 og 195 kr. pr. hkg og sojaprisen har svinget mellem 150 og 337 kr. pr. hkg. I yderste konsekvens har disse svingninger betydet en forskel på næsten 4,8 kr. i fremstillingsprisen på et kg svinekød. I samme periode har svineprisen svinget 4,6 kr. mellem top og bund. Ved 10.000 slagtesvin betyder 5 kr. pr. kg slagtevægt ca. 4,25 mio. kr. Svingninger i både in- og output priser har derfor en væsentlig effekt for svineproducenternes økonomi.

Svingninger og usikkerhed omkring in- og output priser kalder derfor på en strategi, der kan skabe mest muligt likviditets- og budgetsikkerhed for landmændene. I et erhverv, hvor indtjeningsmarginalerne er meget små og likviditet er alfa og omega, er det en nødvendighed for at sikre en sund bedrift. Jo mindre selvforsynende man er, jo mere er der behov for en strategi. Det er ikke ensbetydende med, at der nødvendigvis skal stræbes efter en høj selvforsyningsgrad. Det afhænger i høj grad af økonomien deri samt bedriftens overordnede strategi.

Nogen vil helst helt udlicite opgaven og melder sig ind i en indkøbsforening. Andre vælger at involvere sig 100 % og klarer selv alle opgaver fra strategi til færdig handel. Med vidt forskellige kompetencer er det vigtigt, at man finder sin rigtige rolle. Er man ikke motiveret for opgaven, kommer man ofte ud med et dårligt resultat.

Vælger man at udlicitere opgaven med råvarestyring og risikoafdækning, har man stadig ansvaret for, at det sker rigtigt og til fordel for virksomheden. Derfor skal man udarbejde en strategi, der er det overordnede regelsæt for afdækning af sine køb og salg. Med en strategi i hånden skal man derefter overveje, om man alene kan løse opgaven.

I et studie af forskellige handelsstrategier fra 2006-11 kunne der ikke påvises nogen sammenhæng i prisudsving på korn, soja og færdigfoder fra år til år [1]. Studiet anbefaler at handle to gange årligt for at mindske risikoen for prisudsving i forhold til gennemsnit og finder ikke øget sikkerhed ved at øge frekvensen til eksempelvis fire gange årligt.

## Materiale og metode

Ud fra regnskabsdatabasen er der undersøgt om der kan findes kvantitativt signifikant prisefekt af at være medlem af en indkøbsforening. Ud fra interviewundersøgelse beskrives endvidere kvalitativt effekten af at være med i en indkøbsforening.

Historiske udsving i foder- og svinepriser undersøges og sættes i et økonomisk perspektiv. Via analyser og repræsentative case-studier belyses det, hvilke strategier, der med fordel kan følges med henblik på at optimere landmandens indkøb og salg – bl.a. i forhold til at kunne udnytte udsving i foderpriserne, skabe større gennemsigthed i foderudgifterne og fordele ved at indgå partnerskaber o.l. De forskellige strategiers konsekvenser og forbundne risici anskueliggøres, og der opstilles konklusioner om den økonomiske effekt af indkøbsstrategierne.

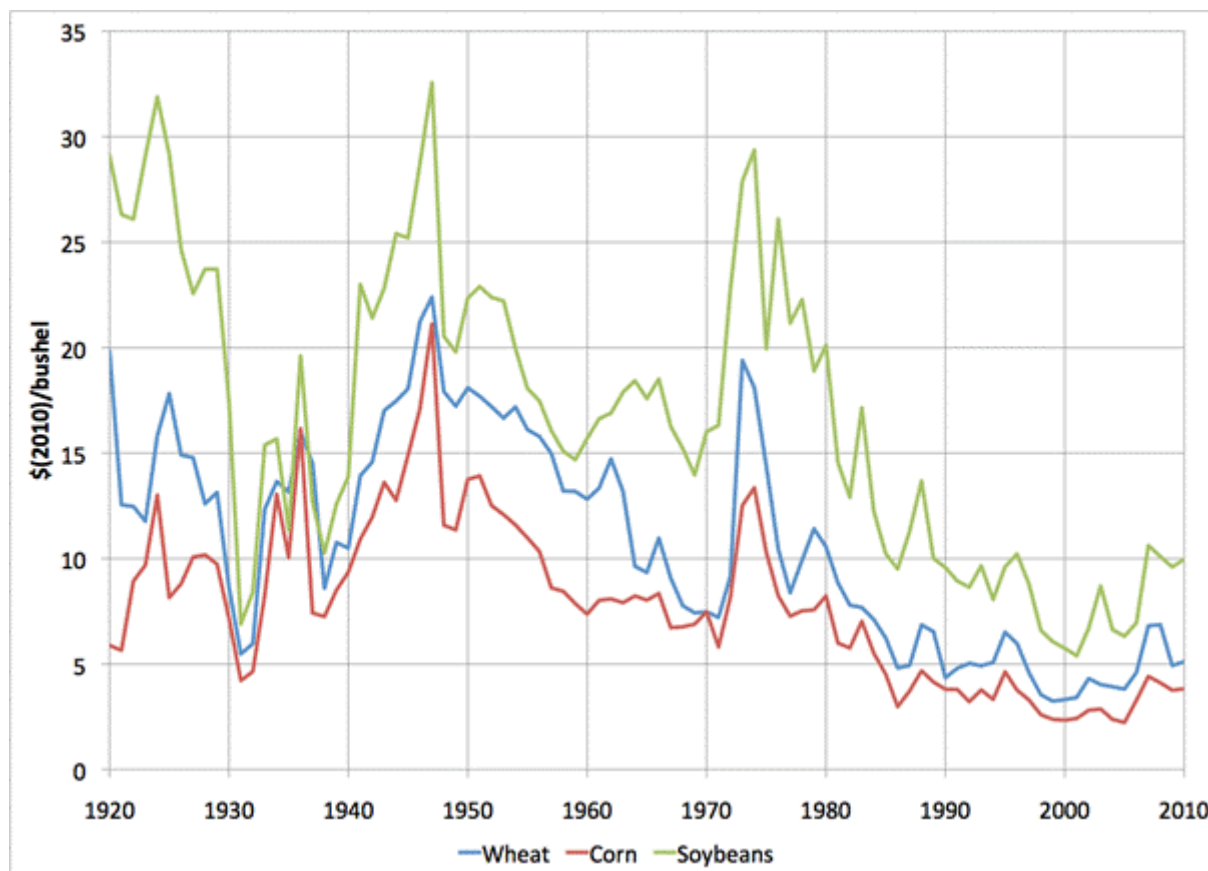
Der opsættes anbefalinger til, hvad en god handelsstrategi skal indeholde underbygget med eksempler.

## Resultater og diskussion

### Prisudsving

Svingende priser på input og output har altid været en del af landmændenes dagligdag. Der er en generel opfattelse af, at priserne siden finanskrisens start i 2007-08 har svinget mere end normalt, specielt på korn. Det har dog nok været en forholdsvis rolig periode op til finanskrisen, der har givet dette indtryk. Figur 1 viser en graf med prisen på hvede, sojabønner og majs fra 1920 til 2010. Den viser, at svingende priser er mere normale end stabile priser. Det må forventes, at priserne vil blive

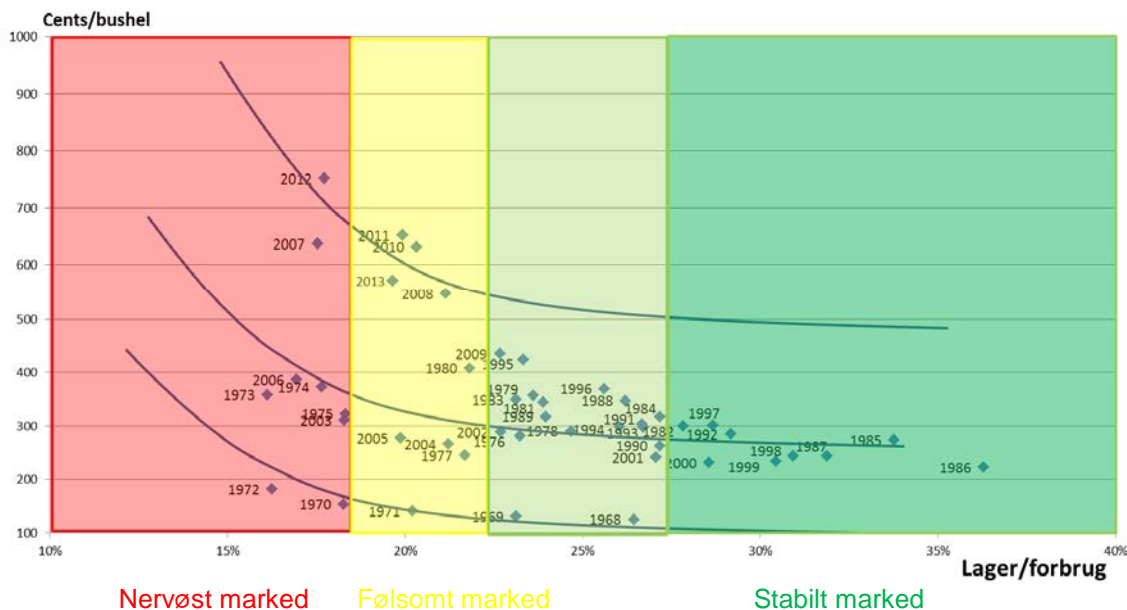
ved med at svinge i fremtiden, hvilket tilsiger, at timingen i køb og salg vil have stor indflydelse på den enkelte bedrifts økonomi, og det derfor vil være vigtigt at have en strategi herfor.



Figur 1: Udsving i priser på hvede, majs og sojabønner på det amerikanske marked fra 1920 til 2010 [2].

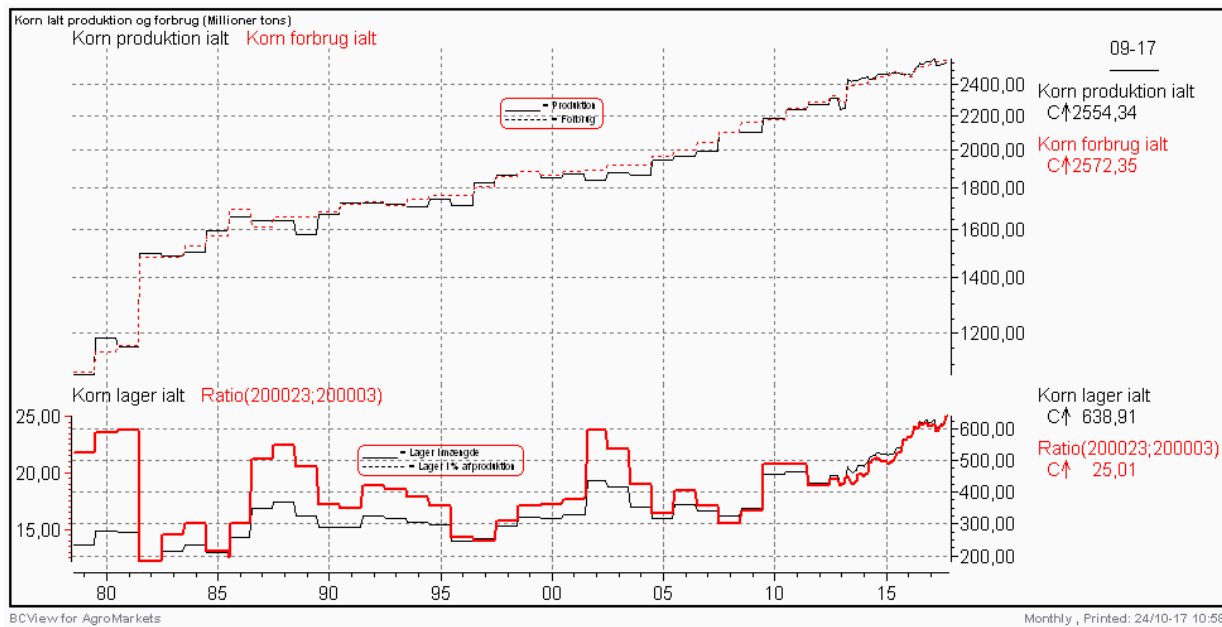
Prisen på en råvare fastsættes af markedet ud fra udbud og efterspørgsel. Af vigtige faktorer, der påvirker eksempelvis kornprisen, kan nævnes: udbytter, lagerstørrelser, forbrug og ikke mindst spekulation. Spekulation kan på denne ene side være med til at give et mere likvidt marked, hvorved den "rigtige" pris lettere findes. På den anden side kan spekulation i markedet være med til at få prisen til at overreagere, når den er på vej i en bestemt retning. Uden strategi kan der være tendens til, at man får handlet til ugunst for sig selv i perioder, hvor spekulation har presset prisen ud af balance.

Udsving i prisen på korn hænger sammen med verdens lagerbeholdninger. Jo lavere lageret er, jo større bliver udsvingene i prisen. Dette fremgår af figur 2, hvor x-aksen viser verdens lagerbeholdning i forhold til forbruget og y-aksen viser prisen. Status og udvikling i lagerbeholdninger bør derfor ligge til baggrund for ens strategi. Det amerikanske fødevarerministerium WSDA udgiver månedligt en rapport, hvor forbrug, produktion og lager vurderes. Denne rapport er et uundværligt værktøj, hvis man ønsker at forudsige prisretningen.



**Figur 2:** Hvedepris på det amerikanske marked i forhold til størrelsen af verdensmarkedslageret som andel af det verdensmarkedsforbrug [3]. Figuren viser, at mindre lager giver større volatilitet i markedet. Lager- og forbrugstal kan derfor være en vigtig parameter i analyse af kornmarkedet.

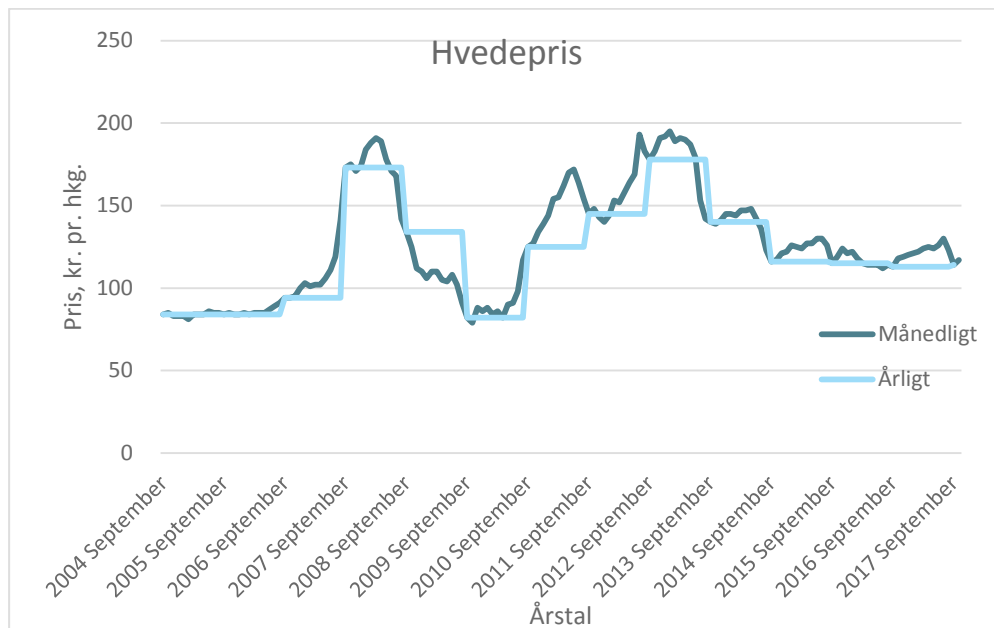
I figur 3 herunder er verdens kornproduktion og – forbrug vist siden 1980. Dette er sammenholdt med lagerbeholdning i den nederste graf.



**Figur 3:** Verdens kornproduktion og -lager i perioden 1980 til 2017 [3]. Figuren viser konstant stigende produktion, men svingende lagerstørrelse. Lav lagerbeholdning vil give tendens til større volatilitet i prisen.

## Udvikling i kornprisen

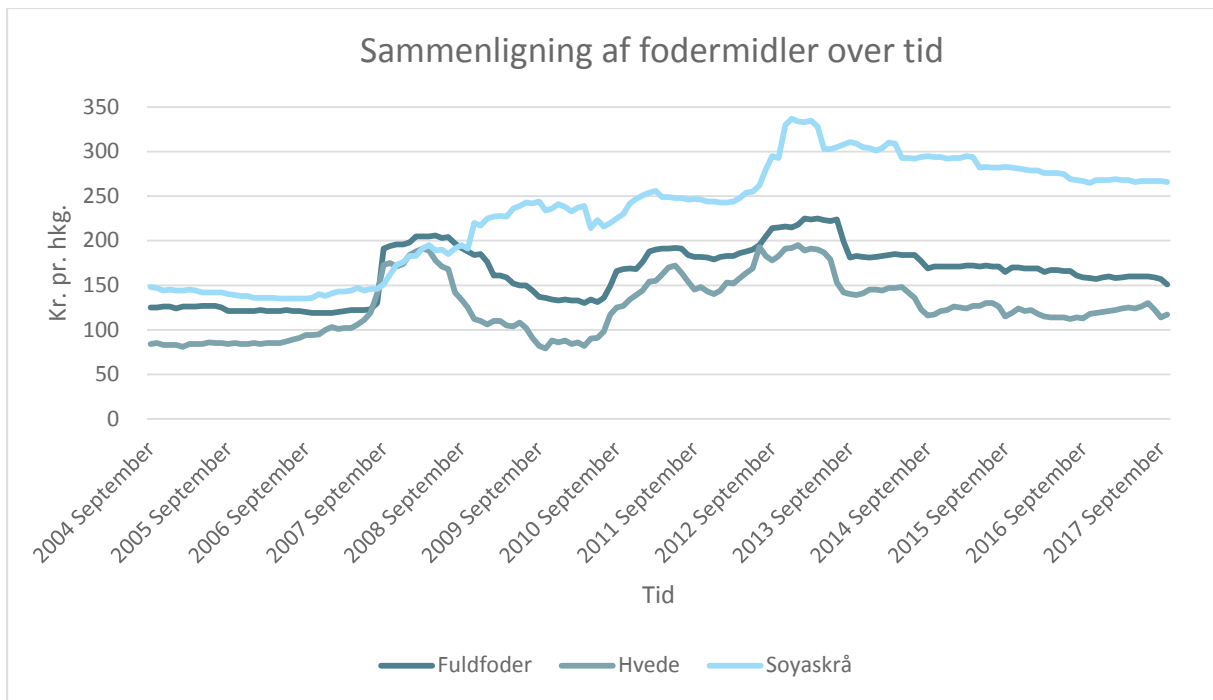
I perioden september 2004 til september 2017 har hvedeprisen svinget mellem 79 og 195 kr. pr. hkg og sojaprisen har svinget mellem 150 og 337 kr. pr. hkg. Dermed har den højeste hvedepris været 146 % højere end den laveste og isoleret set kan det have en indflydelse på ca. 4,8 kr. i fremstillingsprisen på et kg. svinekød. I figur 4 er hvedeprisen vist for perioden hhv. opgjort månedligt og ved årligt køb.



**Figur 4:** Kornprisen i Danmark fra september 2004 til september 2017. Figuren viser købers pris, hvis der handles månedligt hhv. én gang årligt i september måned til 12 måneders forbrug. Figuren er karakteriseret ved to toppe med priser op mod 200 kr. pr. hkg i hhv. 2008 og 2013.

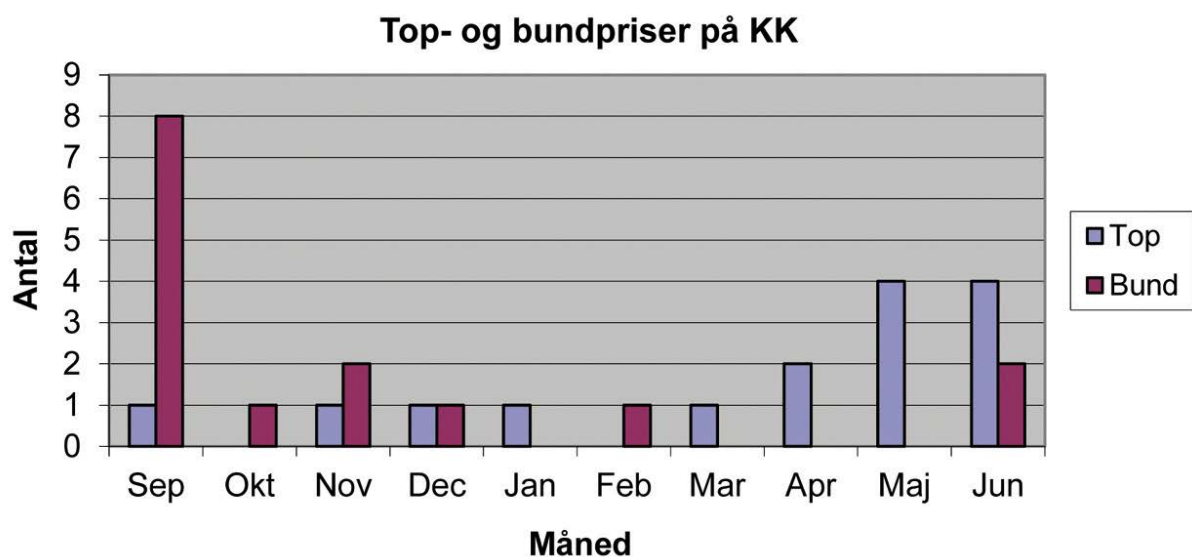
Ovenstående viser hvedeprisen fra september 2004 til september 2017. Den blå linje viser prisen månedligt, mens den røde viser prisen, hvis der købes én gang årligt i september. Ikke overraskende er det en fordel at ligge åben i markedet ved faldende priser, mens det ved stigende priser er en fordel at låse prisen. Set over hele perioden opnås en gennemsnitlig hvedepris på 126 kr. pr. hkg ved at købe månedligt, mens prisen er 121 kr. pr. hkg i gennemsnit ved at købe i september. Dette hænger fint sammen med både tidligere undersøgelser samt teorien, der siger, at det er billigst at købe kornet i høst.

Hvede og soja har tendens til at svinge sammen, men over tid er der forskel på, hvilke niveauer, priserne befinder sig på. I figur 5 er prisen på hvede, soja og slagtesvinefuldfoder sammenlignet for perioden 2004 til 2017.



Figur 5: Sammenligning af hvede-, soja- og slagtesvinefuldfoderpriser i perioden 2004 til 2017.

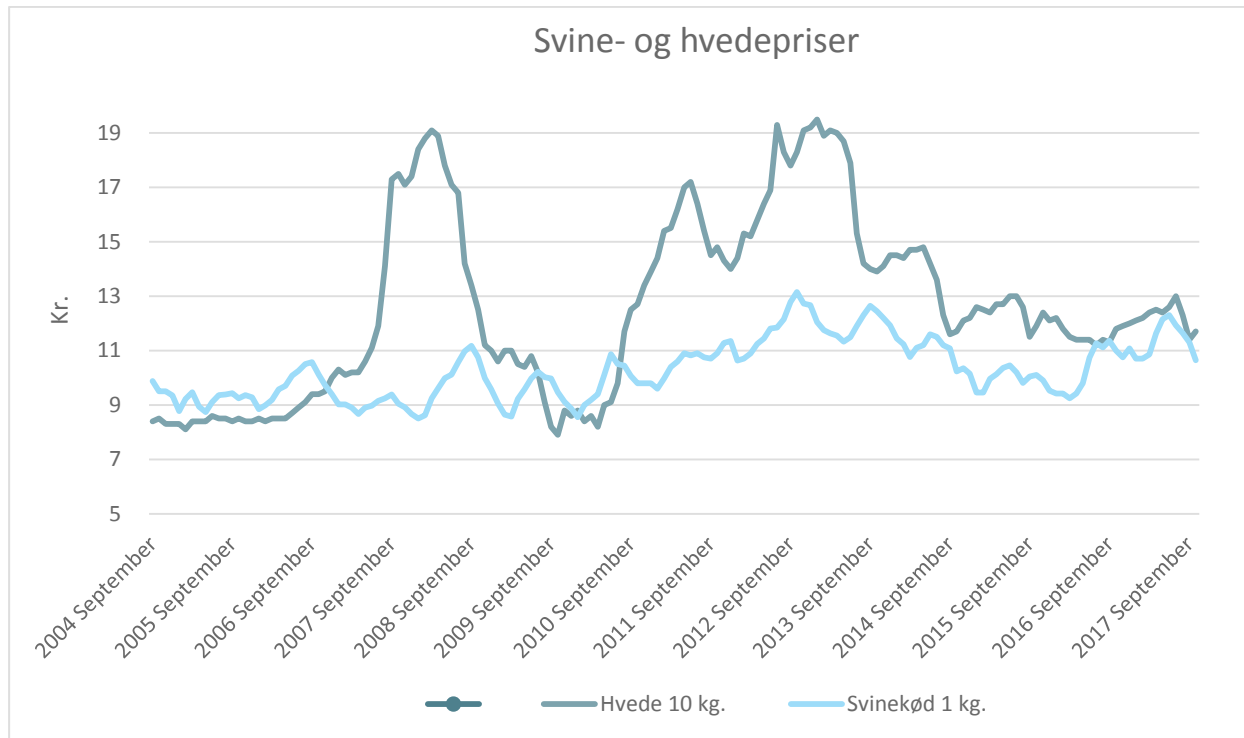
I figur 6 er for en periode på 15 år vist årets top- og bundpris for korn handlet på Københavns Kornbørs. Den viser en klar tendens til, at korn er billigst i tredje kvartal og dyrest i andet kvartal. Selvom dette ikke gælder hvert år, er det vigtig information at medtage i sin handelsstrategi.



Figur 6: Måned for årets top- og bundpris på korn handlet på Københavns Kornbørs i en 15-årig periode [4]. Figuren viser en klar tendens til, at billigste kornpriser fremkommer i tredje kvartal og dyreste kornpriser fremkommer i andet kvartal.

## Sammenhæng mellem hvede- og svinepriser

For svineproducenter er det ikke nødvendigvis svineprisen eller hvedeprisen, der er den vigtigste parameter. Det er i høj grad bytteprisen mellem foder og kød. Herunder er vist noteringen fra Danish Crown sammenlignet med hvedeprisen (10 kg.) fra september 2004 til september 2017.

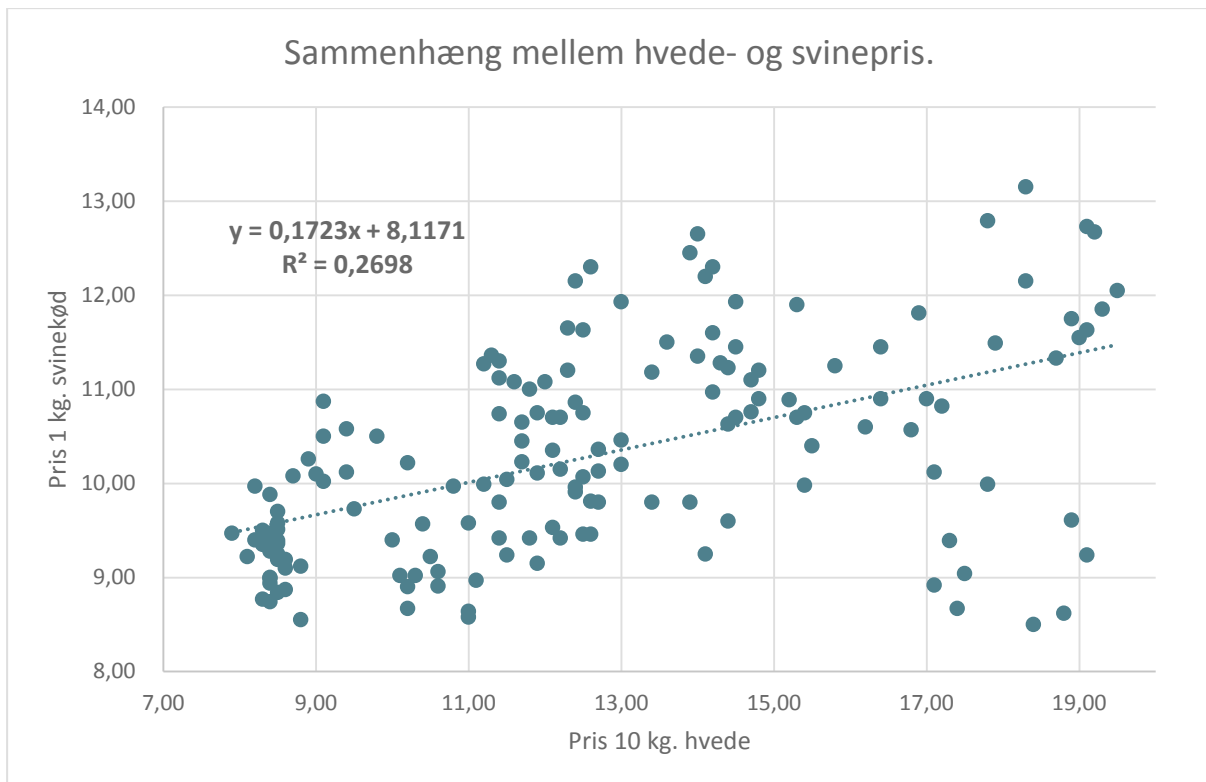


**Figur 7:** Udvikling i hvedeprisen (kr. pr. 10 kg) fra september 2004 til september 2017 sammenlignet med Danish Crowns gennemsnitlige månedlige basis slagterinotering for samme periode.

I figuren ses, at prisen på hvede og svinekød følges ad i store perioder, men perioder med store prisstigninger i hvedeprisen forringes bytteforholdet væsentligt. I disse perioder er det svært at få god økonomi i svineproduktionen. Dog ses der en vis sammenhæng mellem svineprisen og hvedeprisen. Foderpris og kødpris vil hele tiden spille sammen. Høje foderpriser, og dermed høje produktionspriser, vil føre til mindre kødproduktion og dermed højere priser på kød.

I figur 8 er vist sammenhængen mellem hvede- og svineprisen ved at afbillede dem på hver sin akse i et koordinatsystem.





**Figur 8:** Udvikling i hvedeprisen (kr. pr. 10 kg) fra september 2004 til september 2017 holdt op mod Danish Crowns gennemsnitlige månedlige basis slagterinotering for samme periode. Figuren viser en sammenhæng mellem prisen på svinekød og prisen på korn, men sammenhængen er underlagt en stor spredning. Sammenhængen er vist ved simpel lineær regression.

Der er en klar tendens til høje svinepriser og høje hvedepriser hænger sammen og omvendt. Der er dog stor spredning på priserne og der ses en R2 værdi på 0,27. Sammenhængen skyldes, at dårligt bytteforhold giver faldende produktion og faldende produktion giver højere priser. Det gælder både korn og svinekød. Så når kornprisen falder, øges produktionen og svineprisen falder.

## Indkøbsforeninger

Et indkøbspartnerskab – eller en indkøbsforening som det ofte kaldes – er et fællesskab af landmænd, der køber ind sammen med henblik på at opnå bedre priser for de indkøbte produkter i kraft af kvantumfordele og erfaring omkring forhandling af priser og kendskab til markedsudviklingen.

Der findes forskellige indkøbsforeninger, der i forskellig grad står for indkøb af forskellige produkter. Nogle står for handlen og hæfter for indkøbene, mens andre blot faciliterer handlen, hvorefter betaling og levering ordnes direkte med leverandøren. Deres organisering er også forskellig. Der findes indkøbsforeninger i form af et aktieselskab, et andelsselskab, en klub eller en reel forening. Fælles er, at det ikke er meningen, de skal genere et overskud. Det er medlemmernes penge, og derfor skal regnskabet for indkøbsforeningen gerne ende i et nul.

Konceptet er, at landmanden betaler for at være medlem i form af et kontingent, der i nogle tilfælde suppleres med køb af en aktie eller en anpart i foretagendet. Aktien eller anparten giver ret til at være med, det er samme pris for alle, og princippet i andelsselskabet er én mand, én stemme. Størrelsen af kontingentet kan svinge fra 2.500 til 50.000 kr. om året afhængig af indkøbsforeningens setup og administration.

Med medlemskabet får landmanden adgang til op mod 50 rabataftaler afhængig af indkøbsforeningen samt indkøb af de produkter, som indkøbsforeningen udbyder. Enkelte indkøbsforeninger forhandler udelukkende kemi, såsæd, gødning, olie, reservedele og mikronæringsstoffer, mens andre også har foder, maskiner, forsikringer, dæk, jern, rådgivning m.m. Nogle har også forhandlet større landbrugskøb så som amerikanersiloer, brovægte, traktorer og mejetærskere, hvis medlemmerne har efterspurgt det. Det er ofte landmændenes behov og efterspørgsel, der afgør, hvilke produkter, indkøbsforeningen forhandler. Særligt indkøb af foder medfører dog mere administration, hvilket er årsagen til, at ikke alle indkøbsforeninger udbyder dette.

Ud fra regnskabsdatabasen er der undersøgt, om der er en signifikant økonomisk effekt af at være medlem af en indkøbsforening. Bogføringsmæssigt har der dog ikke været konsistens i, hvordan rabatten er konteret. Det skyldes også, at rabatten nogle gange er et direkte afslag på prisen, mens det andre gange er en udbetalt bonus, som både kan være konteret som andre indtægter landbrug, mens det andre tilfælde er modkonteret på foderomkostningerne.

Det har derfor ikke været muligt at lave nogle kvantitative økonomiske konklusioner på brugen af indkøbsforeninger. Brugen af indkøbsforeninger må derfor fortsat antages at være et spørgsmål om temperament. Det vil være meget individuelt, hvad man kan få ud af det og vil i høj grad afhænge af evner og interesse for selv at stå for indkøb.

### *Bestilling af indkøb*

Proceduren omkring bestilling foregår lidt forskelligt blandt indkøbsforeningerne. Et sted kan landmanden bestille via en online formular eller via telefonen, andre steder udsender indkøbsforeningen et skema, som landmanden udfylder. Herefter samles bestillingerne. Ved nogle indkøbsforeninger sendes bestillingerne i udbud, hvor de potentielle leverandører afgiver et tilbud på baggrund af bestillingssummen og oplysninger om leveringsadresser (postnumre). Når landmændene først har bestilt, har de ingen returret. Der afholdes typisk otte udbudsrunder om året efter behov.

I andre indkøbsforeninger lægges ordren ind ved de leverandører, de normalt samarbejder med og har aftalt priser med, og herefter aftaler leverandøren selv levering med landmanden eller også sørger indkøbsforeningen for levering. Et sted leverer indkøbsforeningen selv råvarerne til landmændene, da de også sælger til andre end indkøbsmedlemmerne. Her er salget på markedsvilkår, og på den måde har indkøbsforeningen også en idé om, hvad medlemmerne sparer ved at være medlem, fordi de opererer i markedet.

### *Priserne er fortrolige*

Priserne på indkøbsforeningens indkøb er fortrolige og oplyses ikke på forhånd til medlemmerne for at undgå, at priserne røbes, eller at medlemmerne bruger denne viden til at hente tilbud andre steder fra. Fortroligheden er en forudsætning for, at indkøbsforeningen kan fungere og sikre medlemmerne gode priser, særligt indenfor planteværn og gødning. Uden fortroligheden vil leverandørerne af hensyn til deres egen forretning ikke kunne tilbyde de rabatter og lave priser, som er tilfældet.

I nogle indkøbsforeninger oplyses landmændene om priserne, inden de får fakturaen på bestillingen. I andre indkøbsforeninger får de først priserne at vide, når sæsonen er ovre flere måneder senere, og i nogle tilfælde får de aldrig prisen at vide. Det afhænger af indkøbsforeningen, varen og leverandørens betingelser, for i enkelte tilfælde kan det være en betingelse fra leverandørens side, at medlemmerne ikke får prisen at vide, og her skal medlemmerne være indstillede på, at det er lukket. Ved flere indkøbsforeninger kan medlemmerne se, hvad de får i rabat ved firmaaftaler.

Medlemskabet bygger således på tillid til, at indkøbsforeningen kan skaffe medlemmerne de bedste priser. For mange er der en logik i, at fællesskabet via størrelsen skaffer medlemmerne gode priser.

I nogle indkøbsforeninger tjekker de nye medlemmers tidligere kontrakter igennem for at se, hvilke priser, de har fået tidligere, og de kan derigennem se, om de priser, de nuværende medlemmer får, er bedre end det, der er i markedet. Andre indkøbsforeninger sammenligner deres priser med andre igennem Kornbasen.

Samstemmende siger landmændene, at de har svært ved at kontrollere, om de kan få billigere priser andre steder, og at de ikke kan tjekke priserne, men at de oplever, at grovvarerelskaberne og andre leverandører ikke kontakter dem med tilbud længere, fordi de ved, at landmanden er medlem af en indkøbsforening og derigennem får bedre priser. Samtidig kan det være frustrerende for dem ikke at vide, hvad en ordre koster, når man bestiller.

### *Afregning*

Fordi priserne på forskellig vis er fortrolige, er det lidt forskelligt, hvordan de afregnes.

I en indkøbsforening får landmanden prisen oplyst efter bestilling og før fakturering. Her fakturerer leverandøren prisen til landmanden, og dermed kan prisen ses i regnskabet.

I de øvrige indkøbsforeninger fungerer det lidt anderledes.

I et tilfælde er prissystemet helt lukket, og medlemmerne kender ikke priserne. Her faktureres de listepriisen, og så udbetales der en bonus senere, så medlemmerne ikke ved, hvad de har fået i rabat på de enkelte varer. Bonussen udbetales kvartalsvist og for enkelte produkter på årsbasis. Ved enkelte varer fratrækkes der både en procentsats på fakturaen og udbetales en bonus efterfølgende. Ved bonusudbetalingen er rabatter fra flere produkter lagt sammen til én bonus.

I et andet tilfælde faktureres medlemmerne ligeledes listepriisen, hvorefter der udbetales en bonus. Denne udbetales dog, inden de betaler, og de enkelte varetyper er samlet, så man får en særskilt bonus for gødning, kemi, medicin osv. Dermed fungerer bonussen ikke som en efterbetaling, men sikrer, at landmanden betaler nettopriser med det samme. Ved alle større varer kan landmanden regne sig frem til nettoprisen.

### *Opmærksomhedspunkter ved medlemskab af indkøbsforening*

Fordelen ved at være med i en indkøbsforening er billigere priser og en administrativ lettelse.

Landmændene fremhæver, at de slipper for at orientere sig om priser og markedsudviklingen. Det letter deres hverdag, dels fordi de sparer penge i form af bedre priser, dels fordi de sparer tid ved ikke selv at skulle tage imod opkald fra sælgere, holde møder for at indhente tilbud og stå for at forhandle priser uden alligevel at vide, om de bliver snydt af leverandørerne. Her har de professionelle til at forhandle for dem og overvåge markedet. Det betyder sparet tid, så de kan holde fokus på andre væsentlige opgaver. Samtidig skal medarbejderne kunne ringe til ét nummer, når de skal bestille en vare, og så er de sikre på at få en god pris. En landmand fremhæver, at der er penge at hente på de forhandlede firmaaftaler og rabataftaler, som giver dem rabatter på mange småting, som han ikke selv ville få samlet op på, hvilket tidligere irriterede ham. Nu har han "udliciteret" den del til indkøbsforeningen, som han har tillid til.

## Fysisk eller finansiel handel

Når der tales handelsstrategi på korn, kan det både foregå ved fysisk handel eller afdækning gennem finansielle kontrakter. Ved handel med fysisk korn er det nødvendigt, at bedriften råder over lagerkapacitet til at opfylde strategien, således der kan købes den mængde, som strategien anbefaler ved et givent tidspunkt. Afdækning i forhold til strategi med fysisk korn, foregår typisk, når strategien indbefatter at købe korn af naboer i lokalområdet i høst, eller hvis ens strategi går på helt eller delvist at sikre kornforsyningen gennem egen avl. Egne lagerfaciliteter kan eksempelvis bestå af planlager, stålsilo, gastæt opbevaring eller andet.

Argumenter for selv at opbevare korn:

- Mindre tørre- og lagersvind end hos foderstoffene
- Sparede transportomkostninger
- Sparet avance til foderstof
- Bedre mulighed for at følge indkøbsstrategi hvis, der kun ønskes at handle fysisk korn

Ulemper ved egen kornopbevaring

- Kan silo placeres hensigtsmæssigt på bedriften?
- Risiko for tab ved skader op kornet påhviler landmanden
- Øget arbejdsforbrug i høst
- Øget arbejdsforbrug løbende til opsyn mm.

Det vurderes, at egen opbevaring af korn kræver en investering på mellem 65 og 100 kr. pr. hkg og vil løbende koste 6 til 9 kr. pr. hkg i forrentning og afskrivning.

Futures og optioner er eksempler på finansielle instrumenter. De må ikke bruges i flæng, men skal anvendes i specifikke markedsforhold. En god hovedregel er, at hvis man kan sælge sit fysiske korn, skal man altid gøre det først. Men i en række sammenhænge, er brugen af futures meget optimalt.

Fordelen ved at sælge sit korn i høst er, at man får pengene udbetalt her og nu og sparer lagerleje og renter. Ulempen er, at man ikke får del i eventuelt efterfølgende stigninger. Kombinerer man salget med anvendelse af futures eller optioner, får man nye muligheder.

En future er en pligt til at købe eller sælge en vare på et senere tidspunkt i markedet. Man kan altså ende med ukendt gevinst eller tab, hvilket afholder mange fra at handle. Produktet er meget billigt. Typisk koster det 1,5 - 4 kr. pr. hkg at handle med futures afhængig af, hvor man handler.

En option giver mulighed for at handle til en fremtidig pris. Det vil sige, at man kan deltage i markedets

stigninger uden at tabe mere end optionens præmie. Den afhænger af markedet, men svinger typisk mellem 4 - 10 kr. pr. hkg. I ekstreme perioder kan den dog ligge både højere og lavere.

## Teknisk analyse

Gennem en årrække er teknisk analyse blevet mere og mere populær at bruge i handelsstrategier. Modsat fundamental analyse bruger teknisk analyse historiske trends og mønstre i prisens ændringer til at forudsige fremtidig tendens i prisen. Firmaer som Demetra, AgroCura og AgroCom har i Danmark flittigt brugt teknisk analyse og sammenholdt det med fundamental analyse med henblik på at opstille handelsanbefalinger.

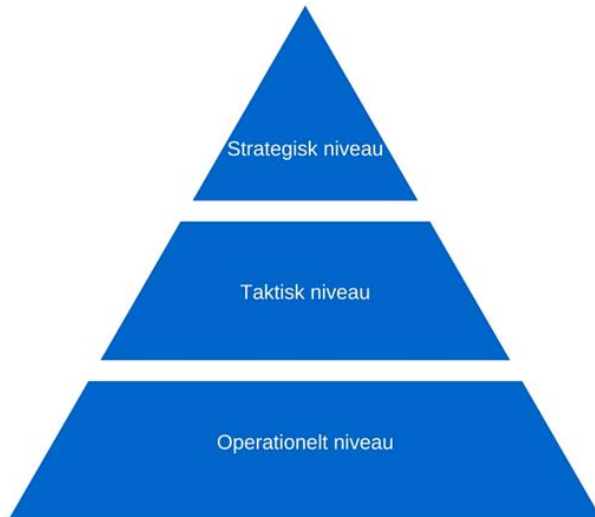
## Lave en strategi

En handelsstrategi bestemmer, hvornår køb og salg skal foretages og for hvor lang tid. Det vil sige, at enhver handel tager udgangspunkt i strategien og ikke i en mavefornemmelse eller tilfældige oplysninger om markedssituationen eller hvad andre gør. Handelsstrategien skal også følges, når den ikke føles rigtig. Den fejl, der oftest laves, når der handles er, at der ventes for længe. Man ønsker den lavest mulige indkøbspris og handler for sent.

En strategi bør indeholde klare retningslinjer for, hvornår man skal købe, og hvor meget man skal købe. Og så er et væsentligt aspekt at have styr på sin egen psyke. For en strategi har kun den rette effekt, hvis man tør følge den konsekvent. Man har en tendens til at blive bange, når prisen stiger. Man frygter, at den vil stige endnu mere og køber til alt for høj en pris. Det er ikke nok at se på den aktuelle pris, hvis man vil handle på det rette tidspunkt. Det er ikke nok udelukkende at sigte efter en fast pris som købstegn. Markedet er dynamisk, og i flere år kan prisniveauet være højt, hvorefter det er lavt i flere år, så man bliver nødt til at have et dynamisk signal for, hvornår man skal købe.

En strategi skal være nedskrevet. Det skal være en kontrakt med en selv og evt. sit gådråd eller -bestyrelse. En kontrakt, der skal holdes indtil den ændres. Strategien skal være klar og let at følge, og dermed ikke for kompleks - én side er nok.

En god handelsstrategi er inddelt i et strategisk, taktisk og operationelt niveau.



**Figur 9:** En god handelsstrategi bør indeholde elementer på både strategisk, taktisk og operationelt niveau.

Det strategiske niveau er overordnede regler, der er uafhængige af aktuelle priser og prisniveauer. Det skal være de grundlæggende tanker om ens handelsstrategi. Det kan eksempelvis være regler som:

- Vi handler med trenden
- Vi anvender teknisk analyse med SMA og RSI som signaler
- Vi følger købs- og salgs signaler fra en bestemt rådgiver
- Vi anvender delsalg afgrøder
- Vi køber maksimalt til 7 måneder i fysisk marked
- Der kan anvendes futures og optioner herud over
- Ønsker løbende at være dækket minimum 3 måneder frem
- Mulighed for at dække 24 måneder frem

Det taktiske niveau er regler, der indstilles i forhold til niveau og interval. De skal vurderes således, at der handles i forhold til behovet det kommende år. Det kan eksempelvis være regler som:

- Hvor meget skal købe og sælges ind til næste høst eller i det kommende år
- Hvilket firma eller firmaer ønsker man at handle med
- Skal der foregå et skriftligt udbud, eller ringes der rundt

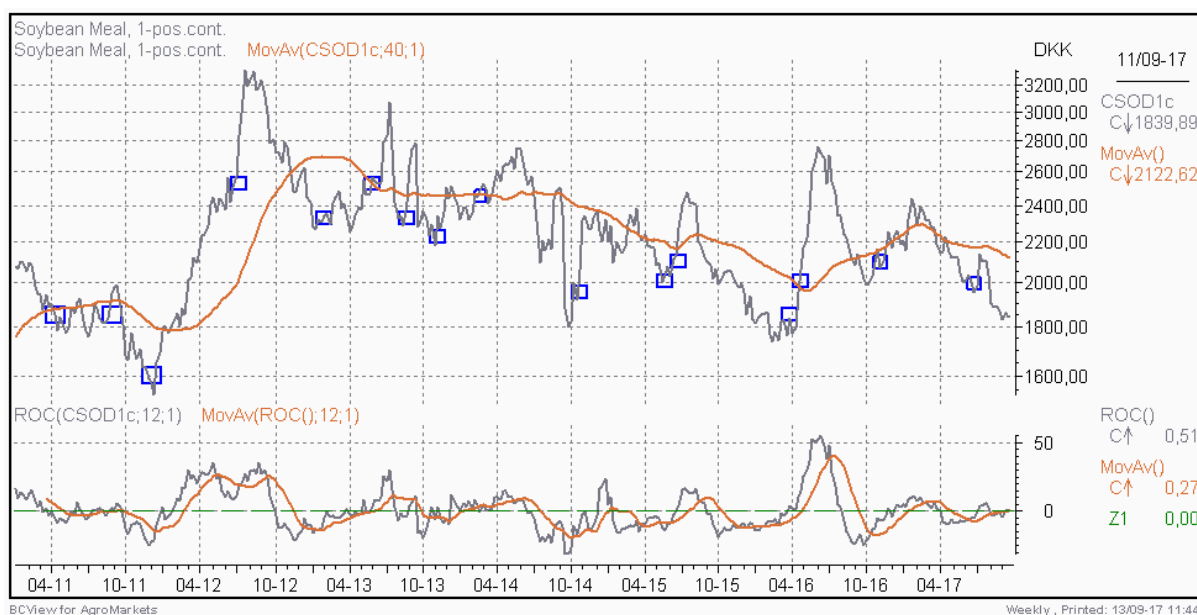
Det operationelle niveau skal beskrive, hvordan handler i praksis skal eksekveres. Det kan være eksempler som:

- Hvor stor mængde skal handles
- Hvem har ansvaret for at eksekvere handlen
- Hvordan forhandles den endelige pris på plads
- Forhandling af yderligere betingelser, levering mm.

En god handelsstrategi kræver sparring og opfølgning. Det kan være med den lokale rådgiver, et specialiseret rådgivningsfirma med handel som speciale eller med gårdråd eller -bestyrelse. Det vigtigste er, at den er gennemarbejdet, og personerne, der skal bruge den, tror på, at den virker og er villig til at følge den.

### Eksempel fra AgroMarkets

Figur 10 viser et eksempel fra AgroMarkets. De har brugt en kombination af teknisk og fundamental analyse til at komme med anbefalede købstidspunkter for soja. Signaler fra eksempelvis Agromarkets kan bruges direkte i en strategi, for eksempel på strategisk niveau.



**Figur 10:** Eksempel på handelssignaler modtaget fra ekstern samarbejdspartner [3]. Handelssignalerne kan være input i en handelsstrategi, men et abonnement på et ugentligt nyhedsbrev er ikke det samme som en handelsstrategi.



# Konklusion

I perioden september 2004 til september 2017 har hvedeprisen svinget mellem 79 og 195 kr. pr. hkg og sojaprisen har svinget mellem 150 og 337 kr. pr. hkg. Dermed har den højeste hvedepris været 146 % højere end den laveste og isoleret set kan foderet have en indflydelse på ca. 4,8 kr. i fremstillingsprisen på et kg svinekød. I denne periode har svingningerne i foderpriser været væsentligt højere end perioden op til finanskrisen, men hvis der ses i et længere perspektiv, er der ikke noget usædvanligt i foderpriser, der fordobles eller halveres over en kort årrække.

Der er en række faktorer, der har indflydelse på kornprisen, herunder produktion, lagerbeholdning og spekulation. Der er en sammenhæng mellem kornprisens volatilitet og forholdet mellem forbrug og lagerbeholdning på verdensplan. Jo lavere lagerbeholdningen er i forhold til forbruget, jo mere svinger kornprisen. Forholdsvis høj lagerbeholdning giver forholdsvis lave udsving i prisen. Spekulation påvirker også prisen og kan være med til presse prisen længere ud af en trend end markedet ellers ville tilsi. Det forventes, at der fremtidigt fortsat vil være stor volatilitet i foderpriser, og den rigtige handelsstrategi derfor vil have stor indflydelse på den enkelte bedrifts økonomi.

Der er en sammenhæng mellem hvede- og svinepris. Sammenhængen er dog forbundet med stor variation, og bytteforholdet mellem kød og foder kan derfor variere betragteligt over tid. Er der mulighed for at variere antallet af producerede slagtesvin over kort tid, kan det derfor indgå i en strategi.

Ud fra data har det ikke været muligt at konkludere på den kvantitative økonomiske effekt ved at være en del af en indkøbsforening. Måden hvorpå fordelene faktureres, bogføres og konteres er ikke konsistent nok til at drage nogen konklusion. En kvalitativ interviewundersøgelse viser dog en stor tilfredshed og forventning om økonomisk gevinst blandt de landmænd, der har udliciteret indkøb til indkøbsforeninger. Den kvalitative undersøgelse antyder også, at indkøbsforeninger har den største effekt for landmænd, der enten ikke har interesse eller evner til konstant at følge markedet og handle på de rigtige tidspunkter. Datamaterialet giver ikke svar på størrelsen af effekten eller om der er forskel på indkøbsforeninger.

En handelsstrategi bør indeholde punkter på både strategisk, taktisk og operationelt niveau. Handelsstrategien skal være nedskrevet og overskuelig, dvs. den bør ikke fylde mere end én side. Handelsstrategien skal følges og dem, der er afhængig af den skal tage ejerskab over den. Det være sig både ejer, driftsleder, rådgiver og gårdråd eller -bestyrelse.

# Referencer

- [1] Hansen, B. O.: (2013): Strategi ved handel med korn, soja og foder. Notat nr. 1303. Videncenter for Svineproduktion.
- [2] Yde, J.: (2011): Finansnyt, Amerikanske kornpriser siden 1920. Demetra Fondsmæglerselskab A/S, [www.demetra.dk](http://www.demetra.dk)
- [3] Fink, H.: (2017): Svinekongres 2017. Lav penge på at handle – og hold styr på risikoen. [www.agromarkets.dk](http://www.agromarkets.dk)
- [4] Nielsen, N.E.: (2011): Handelsstrategi i et marked med svingende priser. [www.plantekongres.dk](http://www.plantekongres.dk)

//TOG//



Tlf.: 33 39 45 00

[svineproduktion@seg.es.dk](mailto:svineproduktion@seg.es.dk)

Ophavsretten tilhører SEGES. Informationerne fra denne hjemmeside må anvendes i anden sammenhæng med kildeangivelse.

Ansvar: Informationerne på denne side er af generel karakter og søger ikke at løse individuelle eller konkrete rådgivningsbehov.

SEGES er således i intet tilfælde ansvarlig for tab, direkte såvel som indirekte, som brugere måtte lide ved at anvende de indlagte informationer.