

Den optimale slagteriafregning – set fra producentens side



Af svinekonsulent cand. agro Ole Lund, LandboMidtØst

Det lette svar er: Den giver en til alle tider fornuftig høj pris for grisen.

Det uddybende svar

Det kommer an på den enkelte produktion. Hvis det antages, at prisen på grisen er rigtig, så er der efterfølgende den bagvedliggende maske på vægt, kødprocent, årsproduktion, læs-størrelse og udleveringsforhold.

Med Danish Crowns seneste udspil med adskillige modeller for sammensætning af afregningsmaske er spørgsmålet omkring hvilken, der passer bedst til en given produktion blevet ganske aktuelt.

Hvis man allerede har meldt sig ud og nu skal levere til andre, det være sig danske som udenlandske slagterier, så er spørgsmålet ligeledes interessant, da der findes adskillige modeller for, hvorledes grisen afregnes.

Formålet med en afregningsmaske med differentiering af prisen på f.eks. vægt og kødprocent er adfædsregulering, således at den gris, der leveres til slagteriet, passer bedst til den produktion, som slagteriet har.

En differentiering på antal f.eks. pr. gang eller årsproduktion har mere karakter af tillæg/rabat til de større producenter. Ved større leverancer pr. gang bliver prisen for transporten pr. gris lavere pga. færre stop/pålæsninger af lastbilen, dette kan betale lidt at mængdetillægget.

Uanset hvilket slagteri der leveres til, arbejdes der med et basisvægtinterval, indenfor hvilket prisen pr. kg er uændret.

En afregningsmodel, som tillader en rationel drift af sektionerne og nem udlevering f.eks. tømning af hele sektionen pr. gang, vil være særdeles tillokkende, dette kan så stå i modsætningsforhold til slagteriets ønsker, hvis disse går på at få så ensartet en vare som mulig.

Til den sektionsvise levering er ønsket set fra staldgangen et bredt basisvægtinterval, for ikke at få for store fradrag for grise, der enten er meget for store eller meget små. En sådan model har Danish Crown strikket sammen, i det de kalder DC kontrakt alt ind/alt ud eller DC kontrakt Sektionsvis levering. I begge tilfælde er der et bredere basisvægtinterval 70-91 kg, derudover en række andre krav som skal vurderes i hvert tilfælde. For besætninger med under 10.000 producerede pr. år og som får store hold helst med mindst 4 ugers mellemrum, er alt ind alt ud modellen interessant. Ellers kan sektionsvis leverings være det, igen afhængig af individuelle forhold.

Hvis alle grise skal leveres på en gang, vil spredningen i vægten være større, end hvis sektionen leveres over 3 uger, når man tager fra den store ende. Hvor meget større, spredningen er, afhænger af, hvor præcis der udvejes ved levering over flere uger.

Hvis alle grise leveres på én gang, og man forudsætter en gennemsnitlig slagtevægt på 81 kg, så er en spredning på +/- 9,5 kg forventelig. Det vil sige, så godt som alle grise leveres indenfor 87-125 kg levende (66-95 kg slagtet). Denne spredning forudsætter en produktion, hvor grisene ikke har været ramt af problemer, som øger vægtspredningen, for eksempel problemer med lawsonia, lungesyge etc.

Fordelene ved at levere hele stalden på en gang er fuld produktion på alle stipladser i f.eks. 85 dage ud af 91 (12 ud af 13 uger), og at der ikke skal fodres på grise, der alligevel vokser dårligt og med en dårlig foderudnyttelse samt mindre arbejde ved udlevering. Der skal vejes lidt for at ramme det rigtige leveringstidspunkt, dvs. den rigtige gen-

nemsnitvægt. Dækningsbidraget pr. stiplads kan øges, og arbejdet er lavere. Det ligner mere kyllingeproduktionen, velvidende at der i denne også arbejdes lidt med flere leveringer fra samme hus, i så fald kompenseres producenten.

Værdikæden

Hele spørgsmålet omkring den rigtige leveringsmodel set fra producentens side, forudsætter et modsætningsforhold mellem producent og slagteri. Helt generelt når værdikæden ejes fra og med stald til og med opskæring, så skal alle led optimeres til det største fælles udbytte.

Hvis omkostningen, ved at grisene varierer mere i vægt ved levering til slagteriet i form af lavere pris på kødet, der skal sælges, overstiger omkostningerne ved at udveje mere præcist i staldene, så er det økonomisk uklogt at arbejde med sektionsvis levering, jævnfør ovenstående værdikæde.

En ting, der er værd at huske på, er, at et slagteri, der ikke er ejet af producenterne, alene bør se på, hvilken vare de kan få mest ud af og dermed er villige til at betale ekstra for. Dette ses blandt andet i, at basisvægtintervallet i andelselskaberne er større end hos flere af konkurrenterne. Derudover er fradragene for under- og overvægt større/hurtigere stigende ved de private slagterier end hos andelselskaberne.

Den enkelte producent, som leverer en stabil stor ugentlig produktion med en god kødprocent, store grise, ingen undervægtige, og er god til at lave en præcis udvejning, vil altid kunne tilbydes en god aftale hos et slagteri med individuelle aftaler, fordi han leverer en vare, de kan tjene penge på.

Producenten, som ikke vil veje grise, nogle gange leverer vel mange overvægtige andre gange for mange undervægtige og med en ringe kødprocent, skal for det første se at få styr op sin produktion, hvis han vil fortsætte, hvilket vi gerne hjælper med, og for det andet vil han umiddelbart have mest ud af at fortsætte med at levere grise til DC eller Tican. ■

Jysk Desinfektion og Algebekæmpelse

Jysk Desinfektion og Algebekæmpelse tilbyder tågedesinfektion af svinstalde, fjerkræstalde, kartoffel-lagre m.m. med glutaraldehyd.

En effektiv desinfektion, som opfylder kravene ved SPF-sanering

Jysk Desinfektion og Algebekæmpelse
Ljørringvej 31, 7490 Aulum
Tlf 9747 3638 - mobil 2020 0913