



TILVÆKST Salgsafgrøder nr. 35 – køb og salg

Indhold

- Køb og salg
- **HANDEL**
- SAGRO og AGROCURA har indledt samarbejde
- Salg af korn
- Gødningsindkøb

Køb og salg

Dette nummer af TILVÆKST Salgsafgrøder handler om køb og salg.

Det er et nyt emne vi tager med i TILVÆKST Salgsafgrøder og der vil drypvis komme små indlæg, når der er interessante tendenser i handelen.

HANDEL

SAGRO og AGROCURA har indledt samarbejde

Af planterådgiver Troels Melvang, SAGRO

Salg af afgrøder kan som alle strategier relatere sig til begrænsning af omkostninger og styrkelse af salgsprisen. Denne artikel er skrevet for at skærpe interessen og styrke det nødvendige købmandskab ved at være landmand. Ved egentlig rådgivning om køb og salg anbefaler SAGRO at rette henvendelse til AGROCURA.

Salg af korn

Af planterådgiver Troels Melvang, SAGRO

Omkostninger ved salg

De fleste omkostninger pålægges i forbindelse med grovvarens modtagelse og subsidiært, oplagring af korn. Denne omkostning, som er et fast kr./øre tillæg pr. hkg. vil procentuelt være stor, særligt ved lave kornpriser. Særligt ved oplægning er der et dilemma, *fordi urenheder og skidt m.m. og siden lagerleje afregnes før råvarens endelige afregning og dermed en renteudgift.*

Salgssituationen

De gode dyder med ikke at sælge skindet før bjørnen er skudt, har historisk afholdt mange fra et tidligt salg før høst, men det er faktisk en gylden mulighed for at undgå lagerleje. flere scenarier kan udspile sig.

Under forsyningskriser

Under Corona kom prissætningen i et højt leje under "forsyningskrisen". Alle der sælger, vil komme til at kæmpe mod den indre grådighed, og man bør have en markør for et tilfredsstillende salg og sælge, når målet er nået, helt som ved aktiehandel.

Derfor bør der ved højere priser også være stor opmærksomhed på, at det ikke er et evigt gode. Har prissætningen været 50 % over gennemsnitlig pris over de sidste 10 år, skal der være en logik, der tilsiger at sælge/delsælge høsten 1-2 år frem i tid, hvis markedet tilbyder den mulighed.

Vejrmarked – typisk klimatiske ekstremer uden for Danmark

Et andet højprisscenarie, som også bør udnyttes, er det såkaldte vejrmarked. Hvert år vil varierende regioners tørke eller rigelig nedbør presse afgrøderne i perioder. Vejrmarkedet er et udtryk for disse risikoscenarier og kan i perioder være med til at presse prisen op. Særligt ved tørke i større regioner, vil de store kornhandlere imødegå usikkerheden ved at få utilstrækkelige råvaremængder i høst, føre til at de hæver deres priser.

Høsten på vej ind

Den løbende kalkulation fra samme firmaer, vil også have stort fokus på at vurdere potentielt høstudbytte før høst. Grovwarefirmaer lever af at købe og sælge og arbejder hen imod tomme lagre ved høst. Uden noget at handle med, ingen forretning.

Graden af modtagne varer i høst, der danner grundlaget for den fortløbende foderproduktion, vil ofte særligt ved vejrmarked, føre til en forhøjet prissætning før høst. Typisk køber grovvarer til forhøjede priser indtil et minimums volumen er sikret, helt som hoteller der sælger værelser bare med omvendt fortegn når f.eks. 40 % af ønsket volumen er nået, sænkes prisen mod markedspris.

Timing af salg i forhold til situationen

Sælger kan udnytte dette scenarie. Men hvornår trykker man på knappen? Om det er ferie eller forretningsmæssig timing skal være usagt, men der vil ofte være en voldsom dynamik i juni måned. Meget korn syd for os høstes i juni og kan dermed opretholde eller aflyse vejrmarkedet, dog vil en kalkulation i branchen, 1 måned før høst på mængder, ofte føre til det branchestyrede prisfald op mod høst, hvorfor et før høst-salg bør times til at være tæt på Skt. Hans – allersenest 1. juli, eller når man kan få bekræftet, at et vejrmarked ikke længere eksisterer.

Når markedets pris er lav

Lavprisscenarier er ikke berørt. Værnet mod lave priser vil være oplægning – uden garanti for gode priser. Et sådant "vinterlager" afsættes optimalt, når lagrene tømmes ud hen mod foråret, og lokal mangel opstår, her vil specialvarer ofte være dem, der får den højeste prisstigning, fordi der er brugt mere end forventet, f.eks. Maltbyg og brødkorn.

Ved behov for likviditet

Skal man af likviditetsmæssige eller andre årsager tage et valg om, hvad der skal afsættes, bør specialvarer sælges sidst, medmindre de allerede har nået prisen. For disse varer er det vigtigt at have for øje, at når den ønskede mængde er sikret, forsvinder interessen og dermed prisen for en stund. Vi ser ofte med maltbyg, at der hen over vinter ofte er toppe, der forsvinder igen. Der er ikke en langvarig mangel, som ved tørke.

Gødningsindkøb

Af planterådgiver Troels Melvang, SAGRO

Køb af gødning adskiller sig markant fra handel med korn, idet der ikke er biologiske – og vejr påvirkende faktorer. Prisen på gødning påvirkes primært af omkostningerne (primært gas/olie) ved produktion af gødning, og udbud - efterspørgselsdynamikken.

Prisudviklingen og det der påvirker den

Aktuelt er der efter sigende opstået en situation der illustrerer dette meget fint. YARA har efter krigsudbruddet styret

det europæiske marked med sin nærmest monopolistiske tilstedeværelse. I fraværet af Belarus og Rusland har prissætningen båret stærkt præg af, at YARA har forsynet op mod 80 % af markedet, de har med stor suverænitæt kunne prissætte med månedlige stigninger, fordi der ikke var en modpol til at modsvare deres pris.

Den mærkværdige situation der, iflg. markedsnyt for nylig, opstår er, at Rusland på trods af sanktioner, angiveligt har fået lov til at dække en ikke ubetydelig del af det europæiske N-marked. De konkrete tal lyder på, at Rusland juni 2025 har leveret 911.000 t N gødning ind i EU, i maj 2025: 400.000 t. Hvorimod der til sammenligning i juni 2024 blev importeret 275.000 t. Vi kender endnu ikke tallet for importen i juli.

Det er overraskende og vil/skal påvirke priserne. Det er overraskende, fordi importen er sket, INDEN den nye EU-told på gødning fra Rusland og Belarus er trådt i kraft. Som bekendt blev der indført en mindre told sidst i juli, for at forstyrre Ruslands indtjeningsmuligheder, som følge af EU's krigspolitik!

Så store mængder vil udvirke et prispres. Vi har bevæget os fra niveauet lige under 250,- kr./hkg primo 2025, til en pris på ca. 300,- kr./hkg for NS 27/4 på markedet primo sep. Vi må forvente at også YARA, vil være interesseret i at søge afsætning for deres N produkter og derfor sænke deres pris en tid. Den russiske gødning er produceret på næsten gratis gas, der alternativt blæses op i den sibiriske himmel.

Dette skriv er kun af vejledende karakter, og derfor er det vigtigt at slå fast, at den forventede dynamik vil være, at straks ekstramængden af billig N-gødning er solgt eller næsten solgt, vil prisen hoppe tilbage på niveauet omkring 300,- kr./hkg for 100 kg NS 27/4 evt. plus renter, fordi YARA har måttet ligge med gødning på lager i måske et halvt år.

Det konkrete råd antyder, at en afdækning oktober/november ser klog ud, fordi forårspriserne fornemmes højere, og historisk 9 ud af 10 år er højere, **men vi må afvente prisfaldet før vi går i markedet!**