

Två miljoner exportgrisar ingen utopi vid sekelskiftet

Att Sverige ska exportera en eller två miljoner grisar för exportmarknaden år 2000 är ingen utopi. Vi exporterade en miljon grisar på 1980-talet. Problemet är att vi inte kan förbereda oss för exporten, utan får i stort sett finansiera exportförluster själva tills vi kommer med i EG. När och om vi kommer med tar dock EG över ev exportfinansiering till länder utanför unionen.

årsstämma

De till årsstämma med Svenska Fläskproducenters Intresseförening, SFI, församlade grisköttproducenterna i Margretetorps Gästgifvaregård, Ängelholm, började tänka på utbyggnader när Slakteriförbundets ordförande Lars Elander redogjorde för förberedelserna inför ett EG-inträde. Men så kom han in på avräkningspriserna.

-Ett EG-scenario 1995 per kilo griskött i skr är (beräknat efter en svensk kronkurs på 1:10 gentemot den danska):

Avräkningspris 11.50

Foderkostnad 4.50

Smågriskostnad 5.00

Övrigt ca 1.70

Foderpriset är beräknat till 1.30 - 1.40 kr och smågrispriset 16 - 17 kr. Tb kan bli 40 kr per slaktsvin.

Av smågrispriset 5.00 kr är:

Rekryteringskostnad 0.20

Foderkostnad 2.10

Övrigt ca 1.70

Tb per årssugga beräknas till 1 500 kr.

Med risken för en sådan kalkyl i EG-miljö är inte utbyggnadsmöjligheterna så stora. Vem kommer att producera grisar i Sverige till dessa priser? Det blev reaktionen från åhörarna. Lars Hultström, Katrieholm, pekade t ex på de begränsningar vi har i Sverige till tidigare avväjning och användning av hjälpmedel som antibiotika. Det är inte lika lätt att öka smågrisan-talet här som i Danmark.

Lars Elander menade dock att svenska grisar inte växer sämre än i EG och det finns andra fördelar med svensk produktion som i viss mån kompenseras. Sedan gäller det för alla inom svinnringen, från foderindustri, uppfödning, till slakt, att trimma produktionen. Det måste även industrin göra. Han nämnde exempelvis ASEAs T50-program, där man ska halvera tiden från avtal till leverans och sänka kostnaderna i motsvarande mån.

-Vi får inte säga att någonting är omöjligt, underströk Lars Elander. Det vi bestämmer oss för, det kommer vi att lyckas med.



Lars Elander

-Och vi ska ta tillvara de svenska fördelar vi har i produktionen och utnyttja dem. Vårt goda hälsoläge med bl a fina salmoneallastatus och möjligheten att inte producera med hjälp av antibiotika är väsentliga konkurrensfördelar, för att inte säga viktiga trumfkort.

Granska varje riskfaktor

-Det oroar mig dock, sade Lars Elander, att jakten på kostnader kan gå ut över säkerheten i produktionen. De som köper billigt foder utomlands tar en risk som kan kosta svensk svinproduktion stora pengar. Det är oerhört viktigt att importfoder kontrolleras med avseende på salmonella, så att vi inte får in smitta i svenska besättningar.

Lars redogjorde i övrigt för de diskussioner som pågår i olika förhandlingsrundor om ökad frihandel och som kan påverka även jordbruksprodukterna. Gatt, exempelvis, skulle vara avslutat 1990 men pågår fortfarande. I den frihandelsdiskussionen ingår 80 procent av världshandeln.

Dansk exportplanering

Stämmans andre föredragshållare var Stefan Persson, som gjort ett examensarbete om hur dansk köttindustri planerar att etablera sig i Sverige. Stefan arbetar nu på Konvex AB med marknads- och utvecklingsfrågor. Han har själv gjort ett sammandrag av sitt arbete i SLUs Fakta, som vi hade som bilaga till Svinskötsel i nr 5/93.

-Den danska inbrytningen sker på olika vägar. Förutom direkt export till alla köpare som vill importera, sker marknadsföring genom att köpa in företag, hela eller gå in som delägare, samt att sälja licenser. Med hjälp av företagsköp och licenser kan man effektivt lansera varumärken och bestämma den danska marknadsföringens profil, sade han.

-Det är helt klart att Sverige betraktas som ett viktigt land för dansk köttexport.

Exempel på delägarskap är Tulips allians med Lithells. Varumärkeslicenser har sålts till svenska charktillverkare av Danish Crowns och Steff-Houlberg.

-Varumärkeslicenser är inget dåligt sätt att göra inbrytningar på nya marknader, som exempelvis Sverige. Det kostar inte mycket för licensägaren att etablera sitt varumärke, menar Stefan Persson. Och när gränserna öppnas säger man upp licensavtalet och tar över tillverkningen och exporterar varorna direkt från Danmark. Det har då inte kostat en enda krona att ta marknadsandelar!

-Det är svårt att säga i vilken takt inbrytningarna sker, säger Stefan Persson. Exporthinder som exempelvis salmonellabatt och förändringar i kronkursen påverkar. När det gäller företagsköp är de danska företagen inte särskilt starka idag efter oli-



Stefan Persson

ka motgångar. Svag ekonomi i svinproduktionen har tvingat vidareförädlingsföretagen att betala mycket för råvaran, vilket minskat det kapital man kan göra affärer med.

Årsstämman

Vid årsmötesförhandlingarna omvaldes de ordinarie ledamöter som var i tur att avgå, Nils Arne Gunnarsson, Kvidinge, och Anders Wiberg, Lidköping. Övriga i styrelsen är Anders Brodén, Delsbo, Jonas Carlander, Lidköping, och Lars Ekblad, Fjögesta.

Till ny suppleant i styrelsen valdes Bengt Olof Pålsson, Åstorp. Lars Ekblad valdes till ordförande även 1994.