

buskop

7-2011 »»



MELKEMARKEDET I CANADA



100 prosent

Rasmus Lang-Ree
rlr@geno.no
Tekst og foto

» De som har fryktet at avkaffelsen av melkekvoter i EU i 2015 skal legge presse på Norge i samme retning, kan finne trøst i Canada. Naboskap til et USA-marked uten produksjonsbegrensninger og sterkt fluktuerende melkepriser, har ikke påvirket myndighetene til å myke opp kvoteregimet.

Direktøren for melkeprodusentorganisasjonen i Canada (Dairy Farmers of Canada), Richard Doyle, kunne på et seminar på en internasjonal kongress for landbruksjournalister (IFA) i september fortelle om et system med kontinuerlig tilpasning av produksjonen til etterspørselen i markedet. Systemet anvendes ikke bare for melk, men også for egg og kylling.

Melkeoverskudd ledet til regulering

Utgangspunktet for dagens markedsregulering var at Canada mistet



Direktøren for melkeprodusentorganisasjonen i Canada, Richard Doyle, tror det blir et par års pause i WTO-forhandlingene.

adgangen til det britisk markedet da Storbritannia ble medlem av EU i 1973. Dette førte til melkeoverskudd, lave priser og behov for støtte til melkebøndene. Ricard Doyle sa at

systemet for markedsregulering hvilte på tre pillarer. For det første må produksjonen styres gjennom kvoter, dernest må importen være forutsigbar og til slutt er forutsetningen at bøndene skal oppnå en brukbar pris for melka. Canada har importkvoter på melk tilsvarende fem prosent av produksjonen, men utover det er importen stengt gjennom svært høye tollmurer.

Dagskvoter

Det nasjonale produksjonsmålet fastsettes utifra hva som er forbruket minus import. Dette blir fordelt på provinsene som igjen fordeler på den enkelte produsent. Kvoten for den enkelte produsent er ikke årskvoter som i Norge, men dagskvoter. Det er heller ikke kilo melk som er måleenheten, men kilo fett. Kvotene justeres hver andre måned. Fordelen med dagskvoter er svært stabil innveiling av melk til meieriene gjennom året, noe som gir optimal utnytting av anleggskapasitet (se figur 1). For den enkelte betyr det at en hele tiden må opprettholde en stabil produksjon. Det er en viss fleksibilitet slik at om leveransen avviker får produsenten en definert tidsperiode til å justere seg inn igjen.



FOOD POLICY

THE \$25,000 COW

That's the average value of a milk quota per cow under a supply-management system that's led to higher prices, fewer farms and general inefficiency

or less as a function of farm Quebec and Nova Scotia, th is further regulated at the ret upon a time, the aim may v merely to stabilize prices. But effect has been to drive pri managed products relentless:

One way to look at this is to in Canada with those across th no such restrictions apply. (Se relative parity 30 years ago, p managed goods have risen to and three times those in the Another yardstick is provided tariffs required to maintain quota regime, lest it be under imports. These range from 16 000 to 220 000 per cow for milk

Faksimile fra Macleans Canada's National Magazine august/2011

» Beliggende kloss inntil det store og liberalistiske melke markedet i USA, klarer Canada gjennom markedsstyring å tilby melkeprodusentene stabil og relativt høy melkepris.

regulert

FAKTA

MELK I CANADA

- 1 million melkekyr
- 13 000 melkebruk
- 76 kyr i gjennomsnitt
- Avdrått på 9 768 kilo
- 93 prosent Holstein
- 77 prosent båsfjøs
- 1 prosent økologiske

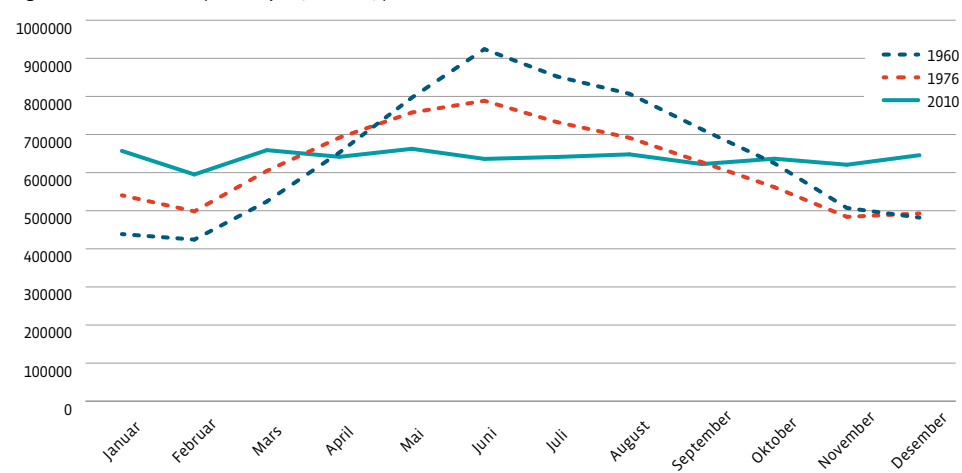
25 000 dollar for en årsavdrått

Siden det ikke er anledning til kvoteleie er kvotekjøp eneste vei til ekspansjon. Det er derfor ingen overraskelse at kvote binder mye kapital. Richard Doyle kunne fortelle at staten regulerer all omsetning av kvoter, og fastsetter priser. For å kjøpe kvote tilsvarende en kilo melkefett per dag må en bonde bla opp 25 000 canadiske dollar (NOK 140 000), og denne prisen har vært frosset i to år. Nå er det kun små mengder melk den enkelte får kjøpt i hver runde med kvotekjøp, men det sier seg selv at med en slik pris blir det svært kapitalkrevende å komme inn i næringa gjennom å kjøpe seg et melkebruk. Kritikerne av markedsreguleringen hevder da også at den fører til høyere butikkpriser på melk, færre melkebruk og generell ineffektivitet (se faksimile). Videre hevdes det at manglende mulighet til ekspansjon gjør næringa lite attraktiv for ungdommen. Doyle møtte denne kritikken med at gjennomsnittsalderen for melkebonden på 48 år var en av de laveste sammenlignet med andre produksjoner i canadisk landbruk.

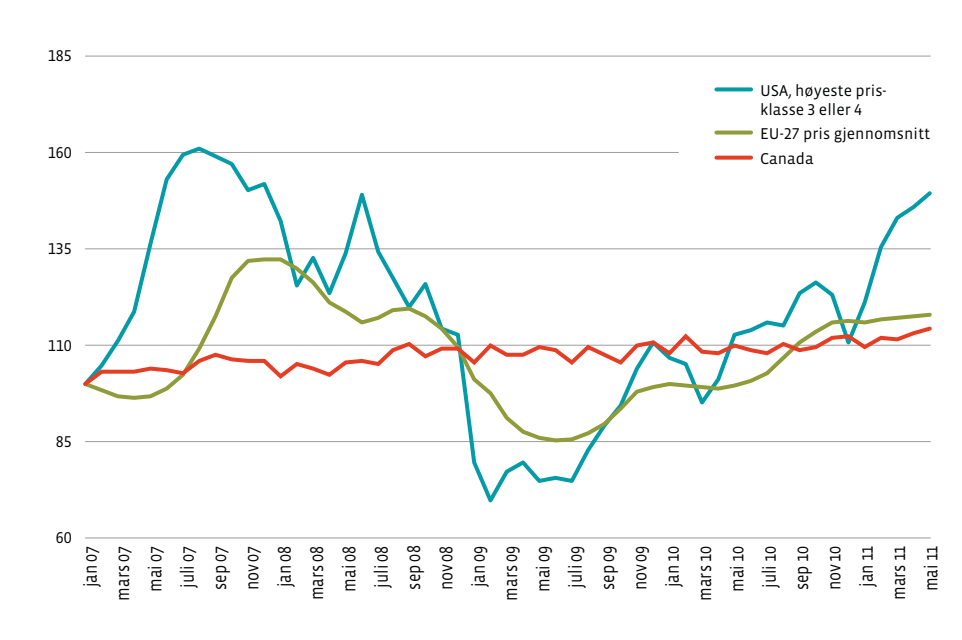
Politikerstøtte

Doyle sa at reguleringen av melke markedet hadde full oppslutning fra alle politikere fra venstre til høyre. Årsaken er melkeprisen skal dekke både produksjonskostnader og gi inntekt til bonden, og derfor er det ikke behov for direkte støtteordninger.

Figur 1. Kanadisk melkeproduksjon ('000 liter) per måned.



Figur 2. Månedlig melkepris-indeks, 2007–2011.



Alle politikere skjønner at en avvikling av markedsreguleringen vil føre til et behov for overføringer som det må finnes dekning for på allerede anstrengte budsjetter. Men som Doyle også understreket er forutsetningen for systemet at tollmurer er så høye at hjemmemarkedet er beskyttet.

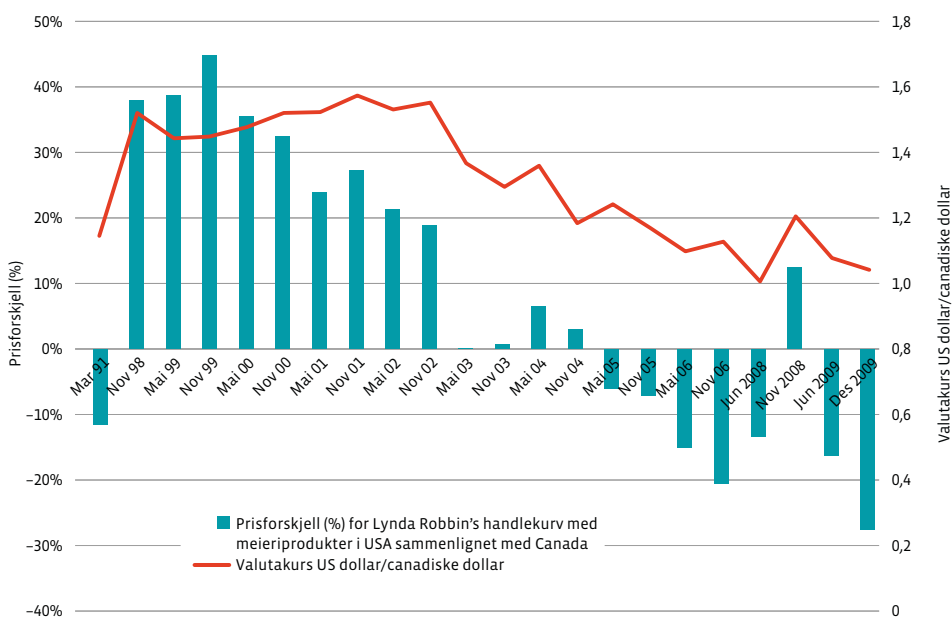
Melkeprisen blir fastsatt to

ganger i året ut ifra datamateriale om produksjonsøkonomi. De dårligste og beste ti prosent av brukene kuttes, og så legges prisen litt forenklet på gjennomsnittet av resultatene fra resten av brukene. Bøndernes organisasjoner har gjennom forhandlinger en viss påvirkning på prisen, og har uansett fordelene av svært stabile priser.



100 prosent regulert

Figur 3. Valutakurs US dollar/canadiske dollar og prisforskjell på Lynda Robbins's Dairy Basket (handlekurv med meieriprodukter).



Høy andel til bonden

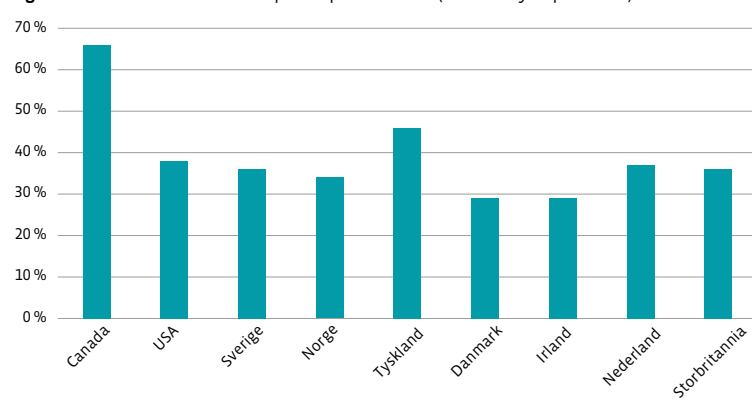
I tillegg til svingninger i valutakurser og melkepriser på verdensmarkedet, mente Richard Doyle at stabile priser gjorde at butikk-kjedene beregnet lavere marginer enn i et marked der de må kalkulere inn risiko for raske prisøkninger. Over 60 prosent av butikkprisen for melk går tilbake til canadiske melkebønder, og det betyr at de beholder en større del av kaka enn kolleger i andre land (se figur 4).

Doyle trakk også fram at når tre «kjøpere» tar 80 prosent av melka og tre «selgere» står for salget av 65 prosent av meieri-produktene, vil bøndene bli den svake part i et deregulert marked.

Pause i WTO

Siden for eksempel kornbønder og svineprodusenter lever under et liberalistisk markedsregime, var det grunn til å spørre om ikke Canadas WTO-posisjoner blir litt konfliktykt. Doyle mente at dette ikke bare er noe som gjelder for Canada for EU har sine sensitive produkter, og USA er svært proteksjonistiske på sine områder. Han hadde ikke stor tro på noen WTO-løsning fordi mye av forutsetningene som er lagt til grunn i Doha-runden ikke har tatt inn over seg de enorme endringene som har skjedd i matmarkedet og de nye utfordringene for landbruket globalt. Doyle spådde at det i desember ville bli satt en foreløpig strek for forhandlingene og at det ble pause på to år før en ny start med blanke ark.

Figur 4. Bondens andel av butikkprisen på melk 2009 (IFCN Dairy Report 2010)



Ikke dyrere melk

Kritikerne hevder at det er forbrukerne som til syvende og sist må betale for en lite effektiv produksjon gjennom for høye priser på melk. Avregningsprisen ligger nå på cirka NOK 3,92 som er en krone høyere enn i USA. Dairy Farmers of Canada kan imidlertid framlegge

dokumentasjon på at butikkprisen for melk ikke alltid ligger høyere i Canada enn i USA (se figur 3). I noen perioder har forbrukerne i Canada har betalt for melka enn de har gjort i USA, mens det i andre perioder har vært omvendt. Men som for produsentene får også forbrukerne stabile melkepriser å forholde seg til.



Engasjerte melkebønder

Rasmus Lang-Ree
rlr@geno.no
Tekst og foto



Ed Danen viser fram melkestallen med midt-monterte melkeorgan som han selv har modifisert og bygget opp med brukte komponenter. Kyrne står i 70-graders vinkel mot melkeren, som blir en mellomting mellom vinkelen i en parallell-stall og fiskebeinstall. Kyrne melkes mellom bakbein og melkeorganene brukes på begge sider i melkestallen.



Julie og Ed er fornøyd med hvordan melkemarkedet er regulert i Canada og synes det gir gode rammebetingelser for melkeprodusentene.

Julie og Ed er fornøyd med å være melkeprodusenter i Ontario i Canada, og utviklingen av egen gard kombineres med et bredt samfunnsengasjement.



Ed Danens foreldre innvandret fra Nederland da han var guttunge og begynte med melkeproduksjon. En periode drev Ed og Julie melkeproduksjon sammen med broren Jack, men nå driver de hver sine gårder. Men de samarbeider om driften av en eiendom de leier, og har felles eierskap til alt utstyr for fôrproduksjon.

Nytt fjøs i 2008

Julie og Ed bygde nytt fjøs i 2008. De prioriterte et kostnadseffektivt fjøsbygg. Stor egeninnsats, inkludert tegning av fjøset, bidro til å holde kostnadene nede. Ed tegnet ikke bare fjøset, men også melkestallen som ble bygd opp med brukt utstyr. Melkestallen er en mellomting mellom fiskebein- og parallellstall med midt-monterte melkeorgan. De valgte en enkel planløsning for fjøset med fire liggebåssrekker med madrasser, møkkskraper og sagflis til strø. Naturlig ventilasjon med regulerbare gardiner på alle fire veggene. Prislappen havnet på 750 000 canadiske dollar (NOK 4,2 millioner). Da er gjødsel- og melkeanlegg inkludert, men ikke fôrmechanisering.

Dagsavdråten er nå oppe på 32 kilo melk, og bruket sysselsetter to deltidsansatte i tillegg til familien.

Bredt engasjement

Både Julie og Ed har engasjert seg mye i virksomhet utenom bruket. Julie i arbeid med barn og unge blant annet i 4 H og Ed som tillitsvalgt i landbruksorganisasjoner og nå en aksjon mot ny high-way som vil ta mye matjord ut av produksjon.

– Julie jobber med ungdommen, mens jeg arbeider for at det skal

være ei framtid i landbruket for dem, kommenterer Ed arbeidsfordelingen utenom fjøset.

Positiv til markedsregulering

Ed har ikke noe negativt å si om måten melkemarkedet blir regulert på i Canada (se side 40). Han mener kvotesystemet og prisfastsettingen sikrer en stabil økonomi og at det ikke er til hinder for å bygge opp en solid og framtidsrettet virksomhet. Riktignok har marginene gått ned, og at det er de mest effektive som er igjen.



Enkel kalveavdeling utendørs.



DANZEL HOLSTEINS, ONTARIO I CANADA

- Ed og Julie Danen
- 1052 dekar dyrket (leier i tillegg 990 dekar sammen med broren)
- 100 kyr
- Avdrått på 10 100 kilo
- Kvote på 97 kilo smørfett
- Nytt fjøs i 2008

Kvoteregimet er meget strikt og regulerer mengde melkefett som kan leveres per dag. Julie og Ed har en kvote på 97 kilo melkefett om dagen. Det er en 40-dagers buffer innebygd i systemet (kan ligge over kvota 10 dager og under i 30 dager). Staten styrer all kvoteomsetning og det er relativt små mengder som er mulig å få i hver runde. I praksis vil de ta seks måneder å få kjøpt kvote til å ha ei ku ekstra. Dette må de betale 25 000 canadiske dollar (NOK 140 000) for, men Julie og Ed prøver å kjøpe alt de kan få.

– Vi er ikke ineffektive, og jeg tror vi vil klare å beholde kvotesystemet, sier Ed. Julie legger til at systemet får mye støtte fra politikerne, fordi melkeprodusentene ikke behøver subsidier over statsbudsjettet.

Faste veterinærbesøk

Veterinæren kommer på faste besøk til gården hver 14. dag for drektighetskontroll og oppfølging av helsetilstanden i besetningen. Vaksinasjoner med to forskjellige

vaksiner er fast prosedyre. Ed forteller at de sørger for egen rekruttering og har ikke kjøpt inn dyr siden 2005.

Det er egen avdeling for kyrne de første 100-dagene av laktasjonen, slik at kyrne i den kritiske første delen av laktasjonen kan følges opp spesielt både når det gjelder føring og på andre måter.

Føringa består av grassilo (AlfaAlfa) og to forskjellige typer maissilo (en type med vanlig mais og en type med mais som er lettere fordøyelig). I tillegg gis det soyamjøl som proteintilskudd, avfall fra byggerivirksomhet, tilskuddsfôr og noe halm.

Holsteinavl

Besetningen er i likhet med 93 prosent av melkekyrner i Canada Holstein, og det drives aktivt avlsarbeid i besetningen. Ed samarbeider med to avlsselskaper – Alta og Gencor – som hver fjerde måned foretar en avlsmessig klassifisering av besetningen, og Ed plukker ut de 4–6 oksene han skal bruke

kommende periode. Besetningen har nå 20 kyr klassifisert som «Very good» og 64 som «Good plus».

Ed ønsker kyr som melker minst 10 000 kilo i året. I tillegg ønsker han gode bein og klauver og god helse. Han understreker at han er tilhenger av en balansert avl, og ikke ensidig vekt på melk. Klauvene har blitt bedre, men er fortsatt et forbedringsområde, i følge Ed.

Opplæring av politikerne

Ed har vært aktivt med i et opplegg som går ut på å invitere urbane politikere ut på bygda for å vise og fortelle om hva landbruket betyr. Ed sier at med en minkende andel av befolkningen sysselsatt i landbruk, er det en økende utfordring å gi kunnskap om hva landbruk er og hvor maten kommer fra. Han har sett at opplegget har hatt effekt og at politikere setter større pris på landbruket når de vet mer om betydningen det har.



Åpne vegger med regulerbare gardiner gir et lyst og luftig fjøs.



» Brødrene Fred og Gerald Van Osch er ikke bare størst i Ontario på framføring av okser. Nå har de også et av provinsens største solcelleanlegg på fjøstakene.

Storfekjøtt og solcellestrom

Rasmus Lang-Ree

rlr@geno.no

Tekst og foto

» Brødrene Fred og Gerald Van Osch driver Canadas største feed-lot, med 7 000 dyr fordelt på to enheter. Foreldrene emigrerte fra Nederland og begynte som bønder med 40 dekar, mens sønnene nå disponerer 38 500 dekar med dyrket mark.

Fullfôr

Fullfôret som oksene får er mikset av maissilo, hjemmelaget premiks og biprodukter fra etanolproduksjon. Oksene kjøpes inn med levendevæker fra 250 til 400 kilo. Tilveksten ligger på 1590 til 1680 gram. Siden det er for lite dyr i Ontario kjøper brødrene inn mye fra vest i Canada. Dyrematerialet er mye krysninger med Charolais og Angus. 60 prosent av dyra er svarte, uten at brødrene legger noen vekt på fargen på dyra.

Produksjonskostnader

Produksjonskostnaden ligger på cirka 94 cent per pund (cirka NOK 11,70 per kilo), og av dette utgjør fôret 85 prosent. I tillegg kommer kostnaden til innkjøp av dyr. Kjøper de inn dyr på rundt 400 kilo og leverer de med levendevekt cirka 675 kilo har de en bruttfortjeneste på cirka NOK 3 000, i følge de tallene de la fram. I følge Fred går produksjonen i pluss slik prisene er nå. Påvisning av kugalskap for 7–8 år siden ødela eksportmulighetene til USA og førte til svært anstrengt



Brødrene Gerald (til venstre) og Fred Van Osch i Ontario i Canada leverer 10 – 12 000 okseslakt i året.



Med 38 500 dekar å rekke over skal det til litt utstyr, og det var ingen tvil om foretrukket merke verken når det gjaldt traktorer eller det som skal henge bak.

Nå betales det opp mot NOK 17 000 per dekar for kjøp av jord, som er det dobbelte av det prisen lå på for noen år siden.

Fred og Gerald leier omtrent to tredjedeler av jorda de dyrker. Fred mener at de etter hvert vil få kjøpt mye av dette arealet.

– Hvis du får et godt forhold til utleiaren og gjør at de blir forøyde kommer de en dag til deg for å selge gården.

Ingen hold-forskrift

Storfehold er langt mindre regulert i Canada enn i Europa. Det er ingen regler om for eksempel areal per dyr. Fred forteller også at de systematisk hormonbehandler dyra for å få bedre tilvekst, selv om han egentlig er imot en slik praksis.

– Så lenge de hormonbehandler i USA og oppnår litt bedre tilvekst har vi ikke noe valg, sier Fred.

Til tross for manglende regelverk gjør klimatiske

økonomi i storfekjøttproduksjonen. Nå synes Fred det ser lyst ut for de kommende 4–5 årene med gode eksportmuligheter. Men Van Osch-brødrene vil prioritere nedbetaling av lån framfor utvidelse av produksjonen.

Med jordpriser som nærmer seg europeisk nivå er det kapitalkrevende å ekspandere.

FAKTA

VAN OSCH FARMS LTD

- Fred og Gerald Van Osch, London, Ontario, Canada
- 38 500 dekar (25 000 dekar leid)
- Størst i Ontario på okseoppdrett
- 14 000 dyr på to anlegg
- Kjøper inn dyr 250 til 450 kilo levendevekt
- Slakter ved 680 kilo levendevekt



Dyrematerialet er mest kryssninger med Angus eller Charolais. Dyra går fritt ut og inn av fjøset.

forhold at en feed-lot i Canada presenterer seg litt forskjellig fra tilsvarende i USA. Regn og snø gjør det nødvendig med fjøs som dyra kan gå inn for å søke ly, og dette gjøre at produksjonskostnaden blir høyere. Det brukes også en god del halm som strø for å gi bedre forhold for dyra, og Fred kan fortelle at de har lite problemer med bein og klauver.

Lønnsomme fjøstak

Fjøstaket på begge gårdene er forsynt med solpaneler og hvert tak produserer 250 kilowatt i timen. Det vil gi nok energi til 67 husstander. Fred forteller

at de valgte å inngå leieavtale med selskapet Solarize Energy framfor å ta investeringen selv. En investering på NOK 25 millioner ville vært for tøff å ta og Fred og broren ønsker heller å prioritere storfekjøttproduksjonen. Statlig garantert pris i 20 år på NOK 3,95 (71,3 cent) per kilowatt for takanlegg opp til 250 kilowatt, som er langt over vanlig strømtariff, har ført til sterk interesse for investering i solcelleanlegg. For brødrene Van Osch sildrer det årlig cirka NOK 68 000 inn på konto per fjøstak. Og som Fred sier: – Og det er inntekt som kommer uten at vi verken sår eller høster!



Solcellepaneler gjør fjøstakene lønnsomme.

Det er vi som bygger fjøsene der alle trives



Fjøs-systemer vet alt om hvordan fjøs bygges og driftes. Derfor har vi blitt bonden og alle dyrenes førstevalg.

Se www.fjossystemer.no for våre løsninger til landbruk og industri.

FJØSSYSTEMER

Bonden og dyrenes førstevalg

Øst
2634 Fåvang
Tlf. 61 28 35 00
ost@fjossystemer.no

Vest
4365 Nærbo
Tlf. 51 43 39 60
vest@fjossystemer.no

Midt
7473 Trondheim
Tlf. 72 89 41 00
midt@fjossystemer.no

Sør
3174 Revetal
Tlf. 33 33 69 61
sor@fjossystemer.no

Nordvest
6770 Nordfjordeid
Tlf. 57 86 25 05
nordvest@fjossystemer.no

Bygg
2634 Fåvang
Tlf. 61 28 35 00
bygg@fjossystemer.no

OPTIMA pH SPENESPRAY

pH 4 på spenen betyr låg proteaseaktivitet på spenehuda.

Organiske syrer styrer bakterieveksten bort fra problembakteriane.

Alginate er hudpleiemidlet i særklasse.

- Les om optima og protease på:

www.optima-ph.no

OPTIMA PRODUKTER AS

Gamle Dalaveg 86,
5600 Norheimsund
Tlf. 56 56 46 10



GLATT SPALTEPLANK??

Vi har spesialutstyr for sklising av spalteplank og åpne skrapearealer.

Vi tar oppdrag over hele landet!

STRAND MASKIN AS

2648 Sør-Fron. **970 75 405** tore@strand-maskin.no