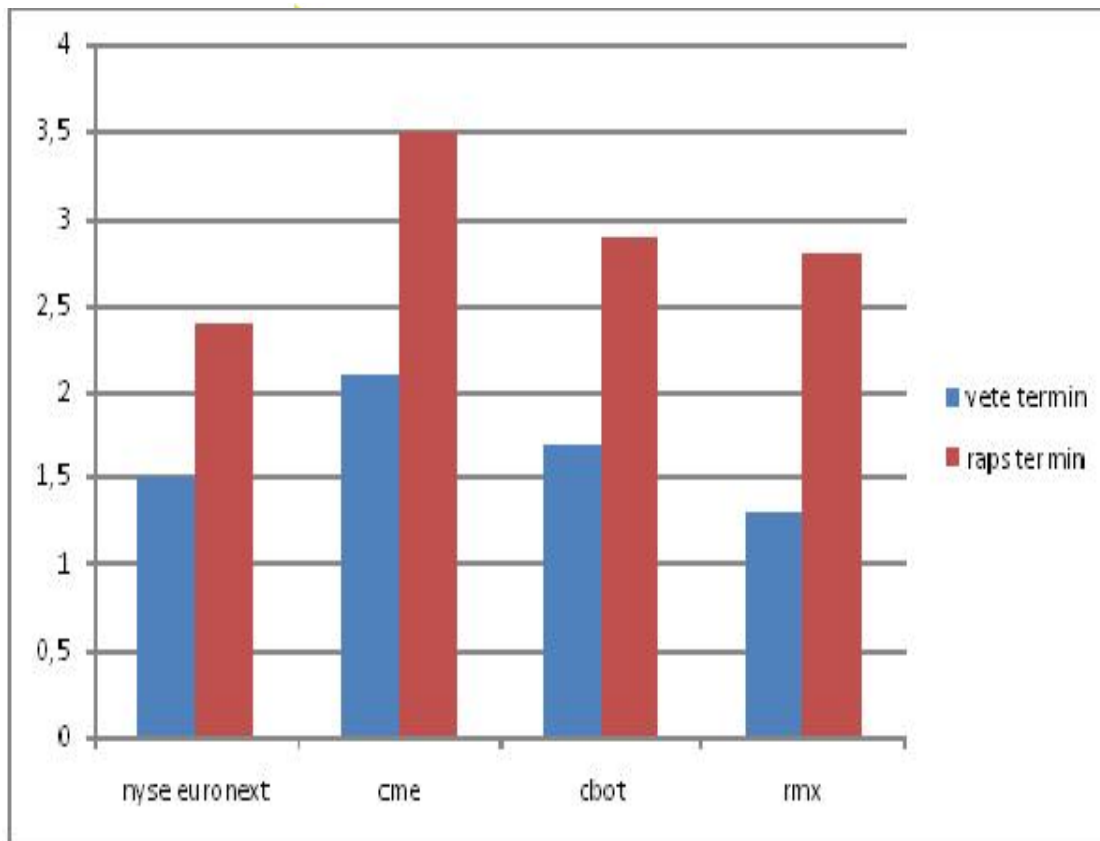




SJÄLVSTÄNDIGT ARBETE VID LTJ-FAKULTETEN

Lantmästarprogrammet
10 hp

Marknadsmässig Spannmålshandel

Fakulteten för Landskapsplanering, trädgårds- och jordbruksvetenskap

Arvid Posse & Daniel Jönsson

2010

SLU, Sveriges lantbruksuniversitet
Fakulteten för Landskapsplanering, trädgårds- och jordbruksvetenskap, LTJ

Författare:

Arvid Posse & Daniel Jönsson

Titel:

Marknadsmässig spannmålshandel

Market oriented grain trade

Program/utbildning:

Lantmästarprogrammet

Lantmästarexamen

Huvudområde:

Ekonomi

Nyckelord (6-10 st):

Prissäkring, Riskspridning, Marknad, Spannmålshandel, Handel, Terminer

Handledare:

Jan Larsson

Examinator:

Jerker Nilsson

Kurskod:

EX0351

Kurstitel:

Examensarbete för lantmästarprogrammet inom lantbruksvetenskap

Omfattning (hp):

10

Nivå och fördjupning:

Grundnivå G1E

Utgivningsort:

Alnarp

Månad, År:

05, 2010

Serie:

Självständigt arbete vid LTJ-fakulteten

Omslagsfoto:

Arvid Posse

FÖRORD

Lantmästarprogrammet är en två-årig universitetsutbildning vilken omfattar 120 högskolepoäng (hp). En av de obligatoriska delarna i denna är att genomföra ett eget arbete som ska presenteras med en skriftlig rapport och ett seminarium. Detta arbete kan t.ex. ha formen av ett mindre försök som utvärderas eller en sammanställning av litteratur vilken analyseras. Arbetsinsatsen ska motsvara minst 6,7 veckors heltidsstudier (10 hp) per student.

Såväl spannmålsodling och spannmål som handelsvara har alltid varit ett ämne som intresserat oss båda. Själva idén till denna studie kom vi fram till i samråd med vår handledare då vi såg tillbaka på de senaste årens prissvängningar på jordbruksråvarumarknaden. Detta väckte tidigt ett stort intresse till fördjupning vilket sedermera ledde fram till denna studie.

Ett varmt tack riktas till Mats Eriksson på BM Agri och Hillevi Larsson på Lantmännen administration spannmål. Ett tack riktas även till vår handledare Jan Larsson.

Alnarp maj 2010

Arvid Posse och Daniel Jönsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING	3
SUMMARY	4
INLEDNING	5
BAKGRUND	5
MÅL OCH SYFTE	5
AVGRÄNSNING	5
LITTERATURSTUDIE	6
MARKNADEN	6
RÅVARUHANDEL	6
PRISSÄKRING I SVERIGE	7
POOLAVTAL	7
SPOT- OCH TERMINSAVTAL	8
OPTIONSAVTAL	8
SPONTANLEVERANS	9
DEPÅAVTAL	9
TORKAVTAL	10
FUTURESHANDEL	10
FORWARDS	11
MATERIAL OCH METOD	12
INSAMLING AV MATERIAL	12
RESULTAT	13
POOLPRISER PRISOMRÅDE SKÅNE OCH BLEKINGE	13
TERMINSPRISER FRÅN MATIFBÖRSEN	14
DISKUSSION OCH SLUTSATS	15
REFERENSER	17
SKRIFTLIGA	17
SIDOR PÅ INTERNET	17
MUNTliga	18
BILAGOR	19

SAMMANFATTNING

I takt med att jordbrukspolitiken i stora delar av världen går mot ett mer avreglerat jordbruk har marknadspriserna på råvaror börjat svänga betydligt mer än tidigare. Detta har gjort det intressant och till och med nödvändigt för såväl handlare som producenter att skaffa större kännedom gällande de nya handelsinstrument som finns tillgå för att kunna säkra ett tillräckligt bra pris på sin producerade vara. I denna studie har olika sätt att handla med spannmål och oljevaxter studerats för att ge klarhet i de rådande skillnaderna mellan de olika avtal som finns i dagsläget, såväl ekonomiska som rent praktiska. I arbetets litteraturstudie beskrivs de olika handelsverktygen som finns tillgängliga på den svenska marknaden för den enskilde producenten.

För att visa hur stora skillnader de ekonomiska utfallen kan bli på en och samma skörd och gård beroende på vilken affärsstrategi som väljs för att sälja den producerade varan, innehåller även studien ett enklare räkneexempel baserat på historiska priser hämtade från olika spannmålshandlare och börser.

Studien visar vikten av att som producent kunna använda sig av olika sorters handelsverktyg för att kunna följa och utnyttja marknadens svängningar. Ur ekonomisk synpunkt räcker det inte längre att enbart vara en duktig odlare utan att det även krävs kunskap om hur marknaden fungerar samt vilka olika handelsinstrument som finns tillgå för att kunna säkra ett tillräckligt bra pris på sin vara.

SUMMARY

The agriculture throughout the world is becoming increasingly deregulated and this has affected the prices of raw materials to fluctuate at a higher degree than earlier. This in turn has made it interesting and in some cases even necessary for the trader as well as the producer to gain knowledge about the trade instruments available to ensure a good enough price for their produced goods. This study encompasses a number of ways to trade grain and oil plants in order to clarify what differences there are in the several contracts that exist in the present situation, economical as well as practical. The various trade instruments available to the producers on the Swedish market are described in the theoretical part of this study.

The study also contains a simple arithmetic example, based on historical prices collected from grain traders and trading floors, in order to point out the differences in the economical outcomes depending on the business strategy used to sell the produced goods.

The study shows the importance, as a producer, of being able to use and take advantage of the different trading instruments at hand to monitor and exploit the shifts in the market. From an economical point of view it is not enough to just excel at farming but knowledge about the market functions and the trade instruments at hand is also required to be able to secure a good enough price for your goods

INLEDNING

BAKGRUND

De senaste åren har avräkningspriserna på spannmål svängt kraftigt. Produktionskostnaderna har under samma period ökat. Förr var det en mer stabil marknad och de flesta odlare levererade till samma handlare år efter år, ibland utan att ens veta vad de fick betalt. Numera finns det fler möjligheter att sälja sin spannmål. Det finns många olika avtal och många olika aktörer att sälja till. Det räcker inte att bara vara en duktig odlare längre för att vara en duktig spannmålsproducent, det krävs också att man har god koll på själva försäljningsbiten. Vi tror att det finns en stor ekonomisk nytta i att vara en duktig affärsman och välja rätt i djungeln av avtal. Det råder en viss osäkerhet om det är lönsamt att investera i en spannmålsanläggning med stora lagringsutrymmen för att kunna sälja till ett bättre pris eller om man bara ska leverera till spotpriser i skörd och vara nöjd med det. Det kan ju vara svårt att veta om priset i skörd ens kommer täcka produktionspriset.

MÅL OCH SYFTE

Målet med studien är att öka kunskandet för läsaren i frågan om olika handelsverktyg för att sälja spannmål. Det är tuffa tider vad det gäller spannmålsproduktion och det är viktigt att man som odlare har så goda kunskaper som möjligt när man ska ta beslutet om vart man ska leverera och vilka villkor som ska gälla. Vi vill även veta hur stor skillnaden på det ekonomiska utfallet kan bli på en och samma skörd beroende på hur man väljer att lägga upp sin strategi.

AVGRÄNSNING

Vi har valt att avgränsa oss till en fiktiv gård som levererar två olika grödor till försäljning. Grödorna är de vanliga i vårt hemområde och är de grödor som handlas på råvarubörserna i världen. Vi har vidare valt att koncentrera oss på två olika försäljningsstrategier, detta för att det hade blivit ett alldeles för stort arbete att titta på samtliga avtal som går och har gått att teckna under tiden vi tittat tillbaka på.

LITTERATURSTUDIE

MARKNADEN

Flera olika faktorer påverkar prisbildningen av jordbruksprodukter. Det som oftast styr priset är hur stora världens lager är och hur stora skördarna förväntas bli. Blir det låga skördar så minskar således lagren och det gör att det blir större prisvariationer.

Våra priser styrs idag av marknadssituationen i Europa. Europas marknadssituation styrs till viss del av hur världsmarknaden ser ut. Tittar man på hur priset har utvecklats från 2006 ser det ut som följande. Under många år var det låga priser, detta ändrades 2007/2008 då priserna plötsligt fördubblades. Marknaden gjorde dock att priset ganska snabbt gick ner. Dels tack vare att många valde att minska sina inköp av spannmål när den var så dyr. Detta följdes av världsrekord i bärgad skörd 2008 och 2009 på näst bästa skörd. Prisernas uppgång 2007 ledde till ett ökat intresse för avkastningsökande åtgärder, vilket i sin tur ledde till att priser på produktionsmedlen gick upp.

Produktionsmedelspriserna har fallit tillbaka på senare tid i och med att priset på spannmål nu är lågt och det inte är lönsamt att använda lika stor del.

(Gustafsson, 2009)

RÅVARUHANDEL

Råvaror som handlas på t.ex. terminskontrakt handlas på börser som i stort sett fungerar som vilken vanlig värdepappersbörs som helst. Börserna är en mötesplats för handlare som tillhandahåller regler och möjligheter till standardiserade kontrakt. Börserna själva köper eller säljer alltså inte några varor. Råvarubörser där det handlas med jordbruksprodukter har funnits sedan 1800-talet. De största börserna där det handlas med jordbruksprodukter är Chicago Board of Trade, CBOT och Chicago Mercantile Exchange, CME i USA. På CBOT handlas det med spannmål och oljeväxter (CBOTs hemsida, 2010) medan CME börsen är mer inriktad mot köttmarknaden (CMEs hemsida 2010). De europeiska motsvarigheterna till dessa börser är NYSE Euronext, och Risk Management Exchange, RMX. På NYSE handlas framför allt terminskontrakt för majs, vete, oljeväxter, kaffe och socker (NYSE Euronexts hemsida 2010). På RMX handlas terminskontrakt för slaktsvin, smågrisar, potatis, vete och korn (RMX hemsida 2010).

För att den enskilda råvaruproducenten ska kunna dra nytta av att handla/prissäkra på dessa börser krävs att marknaden är så avreglerad som möjligt. Skulle marknaden vara för reglerad i ett land är risken stor att skillnaderna mellan priserna på "hemmamarknaden" och priserna på världsbörserna blir för stora, vilket skulle leda till att prissäkring med t.ex. futureskontrakt inte kan fungera som det är tänkt. Inom EU och

många andra delar av världen går jordbrukspolitiken mot mindre regleringar, mindre stöd och en livsmedelsproduktion som ska grundas på marknadsorientering. Detta har gjort att handel med jordbruksprodukter på börserna ökat på senare år.

Tanken med att producenterna själva ska kunna handla på börserna med sin producerade vara är att sänka riskerna att förlora pengar när råvarupriserna svänger. Främsta motivet är inte att producenten alltid ska pricka in högsta möjliga pris att sälja sin vara till. Först och främst är detta sätt att handla till för att producenten/handlaren ska kunna säkra ett ”tillräckligt” bra pris som han/hon kan vara nöjd med (Clarín, A, Karlsson, B, 2008).

PRISSÄKRING I SVERIGE

Än så länge är det inte så vanligt att jordbrukare själva handlar med sin råvara i form av kontrakt på börserna. Det är betydligt vanligare att jordbrukarens terminsaffärer görs genom en handlare. På den svenska marknaden finns det en rad olika sätt att prissäkra på samt en rad olika aktörer att göra det hos. Svenska Foder, Svenska Lantmännen, Aarhuskarlshamn AB, lokala lagerhusföreningar, privata handlare och Handelsbanken är de företag och organisationer som det idag är möjligt för producenten att prissäkra sin vara hos.

Svenska Lantmännen och Svenska Foder erbjuder forwardkontrakt som bygger på att varan levereras medan Handelsbanken enbart erbjuder futurekontrakt där den fysiska varan aldrig levereras, detta är alltså en renodlad värdepapperstjänst. (Clarín, A, Karlsson, B, 2008)

POOLAVTAL

Tecknar man ett poolavtal på ett parti spannmål låter man köparen/förmedlaren sälja varan under den tid som avtalet löper. Förmedlaren säljer ofta partiet löpande allt efter sin egen marknadsuppfattning i takt med att priserna eventuellt förändras. För att förmedlarna ska kunna agera fullt ut samt försöka förutspå marknads utveckling är det viktigt att de känner till tillgången på marknaden samt hur stora kvantiteter de själva har att jobba med. Därför tecknar man sitt avtal i förväg, innan ett av förmedlaren utsatt datum. De olika avtalen löper under olika tidsperioder (pooler) under vilka man är skyldig att leverera sin vara, d.v.s. att odlaren förbinder sig att ha varan tillgänglig för leverans under tidsperioden som avtalet löper. Klarar odlaren ej av att leverera avtalad kvantitet tvingas han eller hon till ett återköp av partiet. Priset på återköpet sätts efter att avtalsperioden (poolen) stänger och sätts då till första dagens spotpris + en ”straffavgift”, ca 100 kr/ton. Vanligtvis finns två st. leveransperioder (pooler) att välja på, pool ett som är skördeleverans och pool två som är lagerleverans. Tanken med poolavtalet är att odlaren antingen ska kunna sprida sina risker genom att prissäkra en del av skörden och eventuellt sälja en annan del genom poolerna. Poolavtalen lämpar sig även väl till de odlare som inte vill eller har tid att konsekvent följa marknaden och löpande prissäkra sin skörd. (Svenska Lantmännens officiella hemsida, 2010)

SPOT- OCH TERMINSAVTAL

Terminsavtal kom till för att ge råvaruproducenterna bättre möjligheter att prissäkra sina produkter. Detta sätt att handla underlättar avsevärt då det är i stort sett omöjligt för t.ex. en odlare att förutspå marknaden för att vid sådd kunna veta vad han/ hon får betalt för sin gröda när det är dags att skörda. (terminer.se, 2010)

Spot- och terminspriserna i Sverige speglar till stor del världsmarknadspriserna. Tanken med dessa avtal är att odlaren själv följer marknaden och väljer helt och hållet själv när han eller hon skall säkra ett pris på sin spannmål. Båda sortens avtal går ut på att odlaren levererar en bestämd vara vid en bestämd tidpunkt till ett förutbestämt pris. Tidpunkt för leverans beror på vilket typ av avtal odlaren väljer att teckna. Tecknas spotavtal förbinder sig odlaren att leverera sin vara vanligtvis inom två månader.

Vid ett tecknande av terminsavtal låser man priset men levererar varan under en viss terminsperiod som kan ligga mer än ett år fram i tiden. På detta sätt kan odlaren alltså sälja sin skörd innan han eller hon har sått den. Priserna säkras genom att handlaren t.ex. Lantmännen gör en börsaffär alternativt en fysisk affär med en slutkund t.ex. en kvarn. Kan avtalad kvantitet eller kvalitet ej levereras enligt avtalet kan odlaren återanskaffa varan antingen genom köp av en annan odlare alternativt låta förmedlaren reglera avtalet. Låter odlaren sin förmedlare reglera avtalet lyder huvudregeln:

- Vid leverans av avvikande kvalitet avräknas leveransen med ursprungligt avtalat pris minus skillnaden mellan aktuellt spotpris för avtalad vara och spotpris för levererad vara sista vardagen före leverans.
- Vid utebliven leverans får odlaren köpa tillbaka sitt avtal upp till leveransplikten: Leveransplikten är avtalad kvantitet -10 % dock max 35 ton. Priset utgår från ursprungligt pris minus aktuellt spotpris sista dagen i leveransperioden plus Lantmännens återanskaffningskostnad på 100 kr/ton. (Svenska Lantmännens officiella hemsida, 2010)

OPTIONSAVTAL

Ett optionsavtal fungerar på samma sätt som ett terminsavtal med skillnaden att odlaren har en chans att låsa sitt pris ytterligare en gång under gällande terminsperiod. Odlarna säkrar alltså först sitt pris på samma sätt som ett vanligt terminsavtal och kan sedan följa marknaden för att eventuellt låsa ett nytt pris vid en eventuell uppgång under terminen. För att teckna ett optionsavtal betalar odlaren en kostnad för sin möjlighet att låsa priset ytterligare en gång. Denna kostnad måste betalas oavsett om odlaren väljer att utnyttja sin option eller inte. Detta är ett nytt sorts avtal och finns än så länge enbart för vissa grödor. (Svenska Lantmännens officiella hemsida, 2010)

Lantmännens exempel:

1. Den 9 juni säljer odlaren 35 ton oljevaxter för leverans april-maj till 3530 SEK/ton.
2. Odlaren väljer att teckna ett optionsavtal med ett lägstapris på 3530 SEK/ton. Kostnaden för optionen är 180 SEK/ton.
3. Kostnaden för optionen måste odlaren betala direkt = $180 \times 35 = 6\,300$ SEK.
4. Genom att odlaren tecknat ett optionsavtal kan odlaren - när han/hon vill mellan den 9/6 och 26/3 - välja att prislåsa sina oljevaxter till priser som ligger över 3530 SEK/ton.
5. Gör odlaren inget aktivt val blir det slutgiltiga priset baserat på terminsnoteringen den 26 mars. Det kan bli högre än 3530 SEK, dock blir det inte lägre oavsett kursen eftersom odlaren sedan tidigare säkrat ett lägstapris. (Svenska Lantmännens officiella hemsida, 2010)

SPONTANLEVERANS

Vill en odlare ej förbinda sig att leverera en viss kvantitet går det bra att spontanleverera. Priserna sätts då efter rådande spotmarknad. Fördelarna med att ej teckna avtal är att odlaren ej förbinder sig på något sätt, medan nackdelarna är att odlaren är helt utlämnad till marknadens svängningar som är mycket svåra att förutspå. (Svenska Lantmännens officiella hemsida, 2010)

DEPÅAVTAL

Tecknas ett depåavtal levererar odlaren sin vara under skörd för att sedan prissäkra vid senare tillfälle som ett terminsavtal. På detta sätt kan odlaren lagra sin spannmål hos spannmålshandlaren vilket handlaren givetvis tar betalt för. Avtalen måste tecknas innan leverans och odlaren har i stort sett samma leveransförpliktelser som vid terminsavtal d.v.s. att om odlaren ej lyckas leverera avtalad kvalitet eller kvantitet regleras avtalet enligt förutbestämda regler av spannmålshandlaren. När prissäkring sker måste hela partiet i avtalet prissäkras, vill odlaren sprida sina risker genom att prissäkra vid olika prisnivåer måste därför fler avtal tecknas. Prissäkring kan endast göras i en termin under det aktuella skördeåret, odlaren kan alltså inte lagra sin spannmål hos handlaren hur länge som helst. Om odlaren inte gör någon prissäkring kommer avtalet automatiskt att säkras till rådande pris sista terminssäkringsdagen. (Svenska Lantmännens officiella hemsida, 2010)

TORKAVTAL

Tecknar odlaren ett torkavtal torkar spannmålshandlaren varan i sin torkanläggning. I avtalet bestäms en övre gräns för hur hög vattenhalten i den levererade varan får vara. För att kunna teckna ett torkavtal med t.ex. Lantmännen måste odlaren inneha minst ett pool- spot- termins- eller depåavtal sedan tidigare. Tecknas ett torkavtal av just denna typ omfattas odlarens samtliga leveranser under skördeperioden av torkavtalet, oavsett om det är spontanleveranser eller leveranser på avtal. (Svenska Lantmännens officiella hemsida, 2010)

FUTURESHANDEL

Futures är terminskontrakt som handlas på börserna. Skillnaden mot vanliga terminskontrakt är att dessa kontrakt normalt inte löper fram till utsatt leveransdatum utan positionen stängs innan och därigenom behöver ingen fysisk vara levereras. Poängen med kontrakten blir då att odlaren eller handlaren erhåller skillnaden mellan det pris han/hon köpt respektive sålt sitt kontrakt för. Prisnivån på Futureskontrakten hänger i stort sett ihop med världsmarknadspriset på den aktuella råvaran. Futureskontrakt är framförallt till för att odlare ska ges möjlighet att prissäkra sin producerade vara. (Rubin, M, 2010)

Exempel

Om en odlare odlar 100 hektar vete och är nöjd med dagens prisnivå kan han/hon då välja att sälja futureskontrakt som motsvarar hela eller delar av sin veteskörd. Går sedan priserna ner innan han/hon köper tillbaka sitt kontrakt på börserna har odlaren tjänat pengar på prisskillnaden mellan sina affärer. Samtidigt har värdet på odlarens fysiska vete som växer på åkern eller ligger i silon minskat i takt med att världsmarknadspriserna sjunkit. Detta gör att odlaren får betalt det som han/hon räknade med när futureskontrakten såldes på börserna. Den fysiska varan levereras sedan som vanligt till odlarens vanliga spannmålshandlare till rådande spotpris.

Rent teoretiskt kan vem som helst handla med futureskontrakt utan att ha någon fysisk vara att tillgå, då leverans aldrig sker. Riskerna med detta är dock mycket stora då man kan bli tvungen att köpa tillbaka kontrakt till ett högre pris än vad man sålt till och då inte har någon fysisk vara att ta ut detta mot. (Rubin, M, 2010)

FORWARDS

Handel med forwards är även det en form av terminshandel. Skillnaden mot futures är att futureskontrakten kan handlas under hela löptiden samt att under hela futureskontraktens löptid beräknas och betalas ekonomiska medel ut. Resultatet av forwardskontrakten däremot regleras först när kontraktets löptid gått ut och kan därför inte säljas innan dess. Således leder forwardskontrakten i regel till att en leverans genomförs. En annan stor skillnad är att futureskontrakt alltid är standardiserade medan forwardskontrakt kan vara antingen standardiserade eller individuellt utformade där kvantitet, likviddag och leveransdag m.m. individuellt bestäms för varje affär. (terminer.se, 2010)

MATERIAL OCH METOD

För att utreda skillnaderna mellan olika försäljningsstrategier på de senaste årens svängiga spannmålsmarknad har prisnoteringar sammanställts från 2006 till och med 2009. Vi har skapat en fiktiv gård som producerar 800 ton höstvetete och 60 ton raps för avsalu varje år. Vi skapade två olika strategier. En strategi var att sälja allt i Lantmännens pool 1, vilket är leverans i skörd. Detta är ett tänkbart scenario för en producent som inte har lagringsutrymme för att själv kunna välja när han ska sälja och leverera spannmålen. Sedan jämförde vi denna strategi med vår andra. Den gick ut på att sälja hela skörden på termin, vilket är en tänkbar strategi för en gård som har goda lagringsmöjligheter och chans att följa marknaden. Vi har räknat båda strategierna på samma gård och samma volymer spannmål och oljevaxter.

INSAMLING AV MATERIAL

Materialet vi har behövt är framförallt prisnoteringar på spannmål från olika tidsperioder. Vi har valt att basera arbetet på pool och terminspriser. Materialet är insamlat från olika spannmålshandlare som också har en djup kännedom inom marknaden.

RESULTAT

POOLPRISER PRISOMRÅDE SKÅNE OCH BLEKINGE

Priserna nedan är lantmännens poolpriser. Vald pool är nummer ett vilket är leverans i skörd.

Tabell 1: Utfall Pooler

DATUM	GRÖDA	PRIS I KR/KG	KVANTITET I TON	SUMMA I KR
POOL 1 2006	H-VETE	1,04	800	832 000: -
POOL 1 2006	RAPS	2,10	60	126 000: -
SUMMA SKÖRD 2006				958 000: -
DATUM	GRÖDA	PRIS I KR/KG	KVANTITET I TON	SUMMA I KR
POOL 1 2007	H-VETE	2,06	800	1 648 000: -
POOL 1 2007	RAPS	2,65	60	159 000: -
SUMMA SKÖRD 2007				1 807 000: -
DATUM	GRÖDA	PRIS I KR/KG	KVANTITET I TON	SUMMA I KR
POOL 1 2008	H-VETE	1,64	800	1 312 000: -
POOL 1 2008	RAPS	3,64	60	218 400: -
SUMMA SKÖRD 2008				1 530 400: -
DATUM	GRÖDA	PRIS I KR/KG	KVANTITET I TON	SUMMA I KR
POOL 1 2009	H-VETE	1,00	800	800 000: -
POOL 1 2009	RAPS	2,40	60	144 000: -
SUMMA SKÖRD 2009				944 000: -

(Larsson, H, 2010)

TERMINSPRISER FRÅN MATIFBÖRSEN

10 öre per kilo har dragits av från matifpriserna, för att de svenska priserna i genomsnitt ligger ca 10 öre under matif på grund av transporter med mera (Rubin, M, 2010).

Terminerna vi redovisar nedan är de terminer under följande år som har haft de högsta noteringarna. Terminspriserna är räknade på Eurons årsmedelvärde i förhållande till svenska kronan (Sveriges Riksbanks hemsida, 2010).

Tabell 2: Utfall terminer

DATUM	GRÖDA	PRIS I KR/KG	KVANTITET I TON	SUMMA I KR
TERMIN 2006	H-VETE	1,44	800	1 152 000: -
TERMIN 2006	RAPS	2,50	60	150 000: -
SUMMA SKÖRD 2006				1 302 000: -

DATUM	GRÖDA	PRIS I KR/KG	KVANTITET I TON	SUMMA I KR
TERMIN 2007	H-VETE	2,52	800	2 016 000: -
TERMIN 2007	RAPS	3,97	60	238 200: -
SUMMA SKÖRD 2007				2 254 200: -

DATUM	GRÖDA	PRIS I KR/KG	KVANTITET I TON	SUMMA I KR
TERMIN 2008	H-VETE	2,73	800	2 184 000: -
TERMIN 2008	RAPS	4,89	60	293 400: -
SUMMA SKÖRD 2008				2 477 400: -

DATUM	GRÖDA	PRIS I KR/KG	KVANTITET I TON	SUMMA I KR
TERMIN 2009	H-VETE	1,57	800	1 256 000: -
TERMIN 2009	RAPS	3,35	60	201 000: -
SUMMA SKÖRD 2009				1 457 000: -

(Eriksson, M, 2010)

DISKUSSION OCH SLUTSATS

Syftet med denna studie var att visa på de ekonomiska och praktiska skillnaderna mellan att prissäkra och leverera till poolpris i skörd. Vi har kommit fram till att det kan skilja väldigt mycket pengar, dels från år till år och dels vilken strategi man väljer att använda sig av vid försäljningen av sin spannmål. En annan del av syftet var att vi skulle lära oss själva och även läsaren mer om de olika handelsverktygen man har att tillgå vid försäljning av spannmål. Vi har undersökt samtliga sätt att prissäkra och sälja sin spannmål på hos de olika aktörerna som finns på den svenska marknaden i dagsläget. Syftet med alla olika avtal och handelsmöjligheter är att ge producenten möjlighet att kunna säkra upp sin affär till ett tillräckligt bra pris. Det är omöjligt att säga vilket sätt som är bäst då marknaden svänger flera gånger per år och är omöjlig att förutspå. Vår litteraturstudie anser vi inte att vi kunde presenterat på något annat sätt. Vi tycker att den är en god sammanfattning av läget på marknaden samt de olika handelsverktygen som finns att tillgå.

Vår räknestudie är ett exempel på hur mycket det kan skilja mellan två olika sätt att sälja och leverera exakt samma vara. Varför vi valde de alternativen vi valde att utgå från grundar sig i att det ena skulle visa på en gård som inte har lagringsmöjligheter kontra en gård som hade lagringsmöjligheter. Den utan lagringsmöjligheter fick lov att välja det bästa alternativet vilket vi ansåg vara att teckna ett poolpris för att leverera i skörd, vilket är pool 1. Den med lagringsmöjligheter kunde lagra hemma och försöka teckna och leverera till den bästa terminen. Det är baserat på att bonden som tecknade terminer alltid prickade in de bäst betalda terminerna varje år och detta är ett hypotetiskt resonemang. Anledningen till att vi valde de bäst betalda terminerna var för att vi ville visa på hur stora de ekonomiska skillnaderna faktiskt kan vara. Att lyckas säkra hela sin skörd till de högsta priserna bör i verkligheten i stort sett vara en omöjlighet. Resultaten av vår räknestudie anser vi vara säkra då vi utgått från historiska priser och det finns inget utrymme för feltolkningar. Vi hade kunnat göra den mer omfattande genom att blanda in ytterligare en eller flera strategier. Vi hade också kunnat räkna på produktionskostnaderna för att få fram vad den fiktiva bonden hade gått plus på sina affärer och gjort en studie på om det hade lönat sig för bonden att investera i lagringsanläggning och därmed kunna sälja sin spannmål när det lönar sig bättre än att sälja i skörd. Med lagringsmöjligheter har man större valfrihet när man ska välja bland de olika kontrakten som finns att tillgå.

En anledning till varför vi inte gjorde ett mer omfattande räkneexempel var att det visade sig vara riktigt svårt att få tag i priser, framförallt terminspriser från längre tillbaks än för två år sedan. Det beror på att de svenska aktörerna, t ex Lantmännen, inte erbjudit sina kunder möjligheten att handla på termin förrän på senare år. Terminspriserna vi till slut fick tag i är noteringar från Matif som vi fick genom spannmålshandlaren Mats Eriksson på BM Agri AB. Vi finner det heller inte så intressant att visa på vilka strategier som varit bäst genom åren, då det skiljer sig så pass mycket från år till år. Det vi ville visa var att det faktiskt skiljer sig och att det inte finns en given strategi som är bättre än någon annan.

Efter att gjort denna studie anser vi att det är väldigt svårt, näst intill omöjligt att välja en strategi och använda denna varje år och samtidigt få de högsta prisnoteringarna. Man bör sprida sina risker genom att teckna flera olika avtal och dela upp sin försäljning så att man hamnar på någon form av medelpris varje år.

REFERENSER

SKRIFTLIGA

Clarín Anna, Karlsson Börje. (2008), Terminshandel med jordbruksprodukter – översikt, Jordbruksverket, Rapport 2008:1, ISSN 1102-3007

Gustafsson S. (2009), Lönsamhetsutveckling i växtodlingen, Södra jordbruksförsöksdistriktet, SLU, meddelande från södra jordbruksförsöksdistriktet nr 62, ISSN 0282-180X

SIDOR PÅ INTERNET

CBOTs hemsida [online] (2010-04-01), tillgänglig, <http://www.cbot.com>

CMEs hemsida [online] (2010-04-01), tillgänglig, <http://www.cme.com>

NYSE Euronexts hemsida [online] (2010-04-01), tillgänglig, <http://www.euronext.com>

RMX hemsida [online] (2010-04-01), tillgänglig, <http://www.wbt-hannover.de>

Svenska Lantmännens hemsida [online] (2010-03-15), tillgänglig, <http://direkt.lantmannen.se/>

Sveriges Riksbanks hemsida [online] (2010-04-26), tillgänglig, <http://www.riksbank.se/templates/stat.aspx?id=16748>

Terminer.se [online] (2010-03-18), tillgänglig, <http://www.terminer.se/handla.htm>

MUNTLIGA

Eriksson Mats, BM Agri AB, VD, 2010-04-26, mailkontakt

Larsson Hillevi, Lantmännen, administration spannmål, 2010-04-27 Staffanstorp

Rubin Mikael, Handelsbanken, kontorschef certifierad privatrådgivare och företagsrådgivare, 2010-03-26 Alnarp

BILAGOR

Lantmännen slutpriser Pool 1 skörd 2006

Prisområde Skåne/Blekinge

Höstvete	Grund pris	Kontrakt- ersättning	Kvalitets- tillägg	Sigill- tillägg	Slut Pris
Gnejs/Harnesk/Olvin/Tarso	103,00	1,00	0,00	0,00	104,00
Skotte	103,00	1,00	10,00	0,00	114,00
Gnejs Sigill	103,00	1,00	0,00	5,00	109,00
KRAV	174,50	1,00	0,00	0,00	175,50
Kris	92,00	1,00	0,00	0,00	93,00
Kris Premium	92,00	1,00	0,00	4,00	97,00
Fodervete	86,00	4,00	0,00	0,00	90,00

Vårvete	Grund pris	Kontrakt- ersättning	Kvalitets- tillägg	Sigill- tillägg	Slut Pris
Kvam	108,00	1,00	0,00	0,00	109,00
Sigill	108,00	1,00	0,00	5,00	114,00
KRAV min 12 % protein	222,00	1,00	0,00	0,00	223,00

Råg	Grund pris	Kontrakt- ersättning	Kvalitets- tillägg	Sigill- tillägg	Slut Pris
Kvam	103,00	1,00	0,00	0,00	104,00
Sigill	103,00	1,00	0,00	6,00	110,00
Sigill ej stråf.	103,00	1,00	0,00	12,00	116,00
KRAV	146,00	4,00	0,00	0,00	150,00
Foderråg	78,00	1,00	0,00	0,00	79,00

Rågvete	Grund pris	Kontrakt- ersättning	Kvalitets- tillägg	Sigill- tillägg	Slut Pris
Foder	91,00	1,00	0,00	0,00	92,00
KRAV	165,50	1,00	0,00	0,00	166,50

Korn	Grund pris	Kontrakt- ersättning	Kvalitets- tillägg	Sigill- tillägg	Slut Pris
Malt Prestige	117,00	1,00	0,00	0,00	118,00
Foder	89,00	1,00	0,00	0,00	90,00
Foder KRAV	192,00	1,00	0,00	0,00	193,00

Havre	Grund pris	Kontrakt- ersättning	Kvalitets- tillägg	Sigill- tillägg	Slut Pris
Gryn Sang	107,00	1,00	0,00	0,00	108,00
Kerstin standard	103,00	1,00	0,00	0,00	104,00
Kerstin Premium	106,00	1,00	0,00	0,00	107,00
Matilda Standard	121,00	1,00	0,00	0,00	122,00
Foder	102,00	1,00	0,00	0,00	103,00
Gryn USA KRAV	201,00	1,00	0,00	0,00	202,00
Gryn KRAV	197,00	1,00	0,00	0,00	198,00
Foder KRAV	188,00	1,00	0,00	0,00	189,00

Ärter	Grund pris	Kontrakt- ersättning	Kvalitets- tillägg	Sigill- tillägg	Slut Pris
Foderärt Gul/Grön	110,00	1,00	0,00	0,00	111,00
Foderärt KRAV	184,00	1,00	0,00	0,00	185,00
Akerböna	114,00	1,00	0,00	0,00	115,00
Akerböna KRAV	184,00	1,00	0,00	0,00	185,00

Oljevaxter	Grund pris	Kontrakt- ersättning	Kvalitets- tillägg	Sigill- tillägg	Slut Pris
Oljevaxter Standard	209,00	1,00	0,00	0,00	210,00
Oljevaxter Premium	209,00	1,00	6,00	0,00	216,00
Oljevaxter Energi/uttagen areal	204,00	1,00	0,00	0,00	205,00
Oljelin	234,00	1,00	0,00	0,00	235,00

Kommentarer

Oljevaxter. Genomsnittligt tillägg för oljehalt 9 kr/dt

Havre. Genomsnittligt avdrag för rymdvikt och grå färg i foderhavre 8,50 kr/dt

KRAV grödor betalas i en årspool. För leverans från 16/10 tillkommer 5 kr/dt i lagringsersättning.

Vårvete. Proteinbetalning 1 kr/dt per 0,1 % från proteinhalt 13,5 -14,4 %

Malkorn. Avdrag 12,1-13,0 % protein (1 kr/dt per 0,1% till 12,5%, 2 kr/dt per 0,1% 12,6-13,0%).

Proteinhalter > 13,0% avräknas som foderkorn



Lantmännens slutpriser Pool 1 skörd 2007 Kr/ton

Prisområde Skåne/Blekinge

	Grund pris	Avtals- ersättning	Sigill- tillägg	Slut Pris
Höstvete				
Gnejs/Harnesk	2050	10		2060
Gnejs/Harnesk Sigill	2050	10	50	2110
Skotte	2050	110		2160
Skotte Sigill	2050	110	50	2210
Kris/Tulsa	1950	10		1960
Stärkelse Kris/Tulsa Premium	1950	10	40	2000
Fodervete	1920	10		1930
KRAV	3170	30	0	3200
Varvete				
Kvam	2250	10		2260
Sigill	2250	10	50	2310
KRAV min 12 % protein	3650	50		3700
Råg				
Kvam	1930	10	0	1940
Sigill	1930	10	50	1990
Sigill ej stråf.	1930	10	110	2050
KRAV	3130	20	0	3150
Foderråg	1440	10	0	1450
Rågvete				
Foder	1770	10	0	1780
KRAV	2850	10	0	2860
Korn				
Malt Prestige	2400	10	0	2410
Malt Sebastian	2350	10	0	2360
Barken/Prestige KRAV	3650	50	0	3700
Foder	1700	10	0	1710
Foder KRAV	3150	10	0	3160
Havre				
Foder	1560	10	0	1570
Foder KRAV	2750	10	0	2760
Arter				
Foderärt Gul/Grön	1890	10	0	1900
Foderärt KRAV	3490	10	0	3500
Åkerböna	1790	10	0	1800
Åkerböna KRAV	3490	10	0	3500
Oljevaxter				
Oljevaxter Standard	2640	10	0	2650
Oljevaxter Premium	2640	10	60	2710
Oljevaxter Energi/uttagen areal	2592	10	0	2602
Oljevaxter KRAV	5000	50	0	5050
Oljelin	3240	10	0	3250

Kommentarer

Oljevaxter. Genomsnittligt tillägg för oljehalt 110 kr/ton

Havre. Genomsnittligt avdrag för rymdvikt i foderhavre 10 kr/ton

Malkorn. Avdrag 12,1-13,5 % protein (10 kr/ton per 0,1% till 12,5%, 20 kr/ton per 0,1% 12,6-13,5%),

Proteinhalter > 14,0% avräknas som foderkorn



Lantmännens slutpriser Pool 1 skörd 2008 Kr/ton

Prisområde Skåne/Blekinge

	Grund pris	Avtals- ersättning	Sigill- tillägg	Slut Pris
Höstvete				
Gnejs/Hamesk	1640			1640
Gnejs/Hamesk Sigill	1640		50	1690
Skotte	1640	100		1740
Skotte Sigill	1640	100	50	1790
Kris/Tulsa	1540			1540
Stärkelse Kris/Tulsa Premium	1540		40	1580
Fodervete	1290			1290
Höstvete KRAV	2280	60		2320
Fodervete KRAV	2240	60		2300
Vårvete				
Kvarn	2000			2000
Sigill	2000		50	2050
KRAV	2590	60		2650
Råg				
Kvarn	1640			1640
Sigill	1780			1780
Premium ej stráf.	1690			1690
Råg KRAV	2520	120		2640
Rågvete				
Foder	1250			1250
KRAV	1940	60		2000
Korn				
Malt Prestige	1800			1800
Malt Sebastian	1760			1760
Malt Tipple	1760			1760
Malt Vanessa	1490			1490
Malt Tipple KRAV	2740	60		2800
Foder	1270			1270
Foder KRAV	2160	30		2190
Havre				
Foder	1170			1170
Gryn Kerstin	1370			1370
Gryn Kerstin Premium	1420			1420
Foder KRAV	2400	60		2460
Ärter				
Foderärt Gul/Grön	1690			1690
Foderärt KRAV	3370	30		3400
Åkerböna	1640			1640
Åkerböna KRAV	3340	30		3370
Oljevaxter				
Oljevaxter Standard	3640			3640
Oljevaxter Premium	3640		60	3700
Oljevaxter Energi	3592			3592
Oljevaxter KRAV	6090	120		6210
Oljelin	4050			4050

Kommentarer

Oljevaxter. Genomsnittligt tillägg för oljehalt ca 300 kr/ton

Malkorn. Tillägg på foderkornspriset kr/ton vid proteinhalterhalter > 12 % enl.nedan

Sort	12,1	12,2	12,3	12,4	12,5
Prestige	250	190	130	70	10
Sebastian	210	150	90	30	0
Tipple	210	150	90	30	0

Ingen nedklassning till foderkorn vid proteinhalt < 9 %. Avdrag 30 kr/ton vid halt < 9%.

Vårvete KRAV: Falltal bas: 200, min 180, protein bas: 13%, min 11%.

Falltal 180 avdrag: 200 kr/ton. Proteinskala: tillägg med 5 kr/ton per 0,1 % vid halt över 13% och avdrag med 5 kr/ton per 0,1% vid halt under 13%.



Lantmännens slutpriser Pool 1 skörd 2009 Kr/ton

Prisområde Skåne/Blekinge

Slut
Pris

Höstvete

Kvam	1000	inklusive Sigilltillägg
Kvam Sigill	1050	
Tulsa	950	
Tulsa Sigill	970	
Stärkelse Premium	970	
Fodervete	900	
Höstvete KRAV	1820	
Höstvete övrigt	950	
Fodervete KRAV	1820	

Vårvete

Kvam	1130	Proteinskala som på eftersäsong
Kvam Sigill	1180	Proteinskala som på eftersäsong
KRAV	2080	Vid 13% protein

Råg

Kvam	710	inklusive Sigilltillägg inklusive tillägg ej CCC
Sigill	730	
Premium ej stråförk.	740	
Foder	650	
KRAV	1550	

Rågvete

Foder	810
-------	-----

Korn

Malt Prestige	950
Malt Tipple	920
Malt Cartel	820
Foder	820
Malt Tipple KRAV	1780
Foder KRAV	1750

Havre

Foder	680
Gryn Kerstin Premium	940
Foder KRAV	1230

Ärter

Foderärt Gul/Grön	1330
Foderärt KRAV	2390

Ojjevaxter

Ojjevaxter Standard	2400	Premiumtillägg 60 kr/ton Standard minus 48 kr/ton
Ojjevaxter Premium	2400	
Ojjevaxter Energi	2352	
Lin	2800	
Ojjevaxter KRAV	5580	