

# MARKKINARISKIT HALLINTAAN

## 1 TUNNE TUOTANTOKUSTANNUKSET

- Ota viljely- ja myyntipäätösten perustaksi
- Aseta sadolle tavoitehinta (€/tn) niiden perusteella
- Arvioi voiko kustannuksia pienentää esim. tuotantopanosten käyttöä tehostamalla

## 2 SUUNNITTELE

- Viljelyä: viljelykasvivalikoimaa, viljelykiertoa, viljelytekniikkaa
- Myyntejä: milloin ja millaisissa erissä myyt satoa ja miten otat markkinatilanteen muutokset huomioon

## 3 PIENENNÄ RISKEJÄ

- Määrä- ja laaturiski: viljelyn suunnittelulla ja viljelytekniikalla
- Hyödynnä hintariskin pienentämisessä sopimuksia



SOPIMUS, JOSSA HINTA AVOIN	SOPIMUS, JOSSA HINTA KIINNITETTY	MUUT SOPIMUSMALLIT	FUTUURIT JA OPTIOT
-------------------------------	-------------------------------------	-----------------------	-----------------------

## 4 SEURAA

- Markkinatapahtumia säännöllisesti
- Päivitä myyntisuunnitelmia satovuoden aikana
- Arvioi onnistumista satovuoden jälkeen

Vilja- ja  
öljykasvisadot

Kulutus ja  
varastot

Maailma

EU

Kotimaa

Hintakehitys  
€/tn, \$/tn

## 5 HUOMIOI

- kuinka halukas olet ottamaan ja pienentämään erilaisia riskejä
- maksuvalmiuteen liittyvät asiat

## 1. Tunne tuotantokustannukset

Ota omat tuotantokustannukset viljely- ja myyntipäätösten perustaksi. Huomioi kustannusten laskennassa muuttuvien kustannusten (sis. tuotantopanokset) lisäksi työ- ja kiinteät kustannukset.

Laske tuotantokustannusten pohjalta kunkin viljelykasvin sadolle tavoitehinta, joka markkinoilta pitäisi saada muiden tulojen lisäksi.

$$\text{Tavoitehinta (€/tn)} = \frac{(\text{Kustannukset} - \text{tuotet}) \text{ €/tn}}{\text{Sadon määrä (tn/ha)}}$$

Tuotannon kannattavuus riippuu olennaisesti siitä, miten hyvin tuotoilla saadaan katettua viljelyn kustannukset.

## 2. Suunnittele viljelyä ja sadon myyntejä

Kasvintuotannossa suurimmat epävarmuustekijät ja riskit liittyvät sadon määrään, laatuun ja sadosta saata-vaan hintaan.

Näistä riskeistä puhutaan usein:

- määräriskinä (tn/ha)
- laaturiskinä (hlp, valk. jne.)
- hintariskinä (€/tn)

Viljasadon määrään ja laatuun vaikuttaa eniten kasvukauden sää, tehtyjen viljelytoimenpiteiden ja niiden onnistumisen lisäksi.

Pyri ennakoimaan ja pienentämään viljelyyn liittyviä riskejä mm. tilalle soveltuvien viljelykasvien ja lajikkeiden valinnalla, hyvällä viljelytekniikalla, tuotantopanosten tehokkaalla hyödyntämisellä ja pitämällä huolta maan kasvukunnosta sekä viljelykierrosta.

Tee ensimmäinen myyntisuunnitelma sadolle jo ennen kylvöjä. Yksinkertaisimmillaan tämä voi olla viljelysuunnitelman pohjalta tehty karkea suunnitelma siitä minne ja milloin satosi myyt, minkälaisissa erissä ja teetkö kauppia ennen sadonkorjuuta vai sen jälkeen.

## 3. Markkinariskejä voi pienentää

Viljojen ja öljykasvien markkinahintojen muutokset ovat viime vuosina lisänneet satotuottoihin liittyviä riskejä. Viljelijöille on tarjolla vaihtoehtoja, joilla voi vaikuttaa siihen ovatko myyntitulot 100 %:sti alttiina hintamuutoksille.

## Hyödynnä hintariskien hallinnassa:

1. Riskienhallinnan lähtökohtana ja tavoitteena ei ole saavuttaa koko sadolle aina korkeinta mahdollista hintaa, vaan saada myyntierille tuotantokustannukset kattava hinta yhdessä muiden tulojen kanssa.
2. Hyödynnä erilaisia viljakaupan sopimuksia. Näitä ovat muun muassa:
  - viljelysopimukset (sadon myyntihinta avoin tai sovittu)
  - kauppasopimukset (sadon myyntihinta avoin, sovittu osittain tai kokonaan)
  - muut sopimusmallit ja näiden yhdistelmät
  - futuurit ja optiot hinnan suojausvälineinä (tehdään pankin kanssa)
  - tilojen välinen yhteistyö ja sopimukset esim. rehuviljan tuotannosta

Suositus on, että ennen kasvukautta tehdyt kiinteähintaiset sopimukset kattavat maksimissaan kolmanneksen odotetun sadon määrästä.

Lisätietoja tarjolla olevista sopimustyypeistä saat viljan ostajilta. Perehdy aina ennen sopimuksen tekoa sen ehtoihin. Tehty sopimus sitoo sen molempia osapuolia.

## 4. Päivitä suunnitelmia

Markkinatilanteet voivat muuttua paljonkin pitkin satoa vuotta ja sadon myyntisuunnitelmaa on tärkeää päivittää. Säännöllinen markkinoiden seuranta auttaa ennakoimaan suunnitelman päivystarvetta.

Kun sato on myyty, kannattaa arvioida onnistumista. Tämä onnistuu laskemalla mikä oli sadosta saatu keskihinta ja mikä sen suhde on tavoitehintaan, tuotantokustannuksiin ja keskihintaan markkinoilla. Viljelyn kannattavuudessa on vuosittaisia vaihteluita, aiempien vuosien tulokset ja tiedot ovat hyviä taustatietoja seuraavan satokauden suunnitelmia laadittaessa.

## 5. Huomioi omat tavoitteesi

Myyntisuunnitelman laadinnassa, ja yritystoiminnan riskien hallinnassa muutenkin, on otettava huomioon kuinka halukas itse olet toisaalta ottamaan ja/tai pienentämään riskejä.

Suunnitelmiin vaikuttavat aina omat tuottotavoitteet, tilan lähtökohdat (mm. myytävän sadon määrä) sekä markkinatilanne. Huomioi suunnitelmia tehdessä lisäksi yrityksen maksuvalmiuteen ja verotukseen liittyvät asiat.