

MARKNADSRISKERNA

1 KÄNN TILL PRODUKTIONSKOSTNADERNA

- Ta kostnaderna till grund för odlings- och försäljningsbesluten
- Utgående från dem bestäm ett tröskelpris för skörden (€/ton)
- Bedöm om kostnaderna kan minskas t.ex. genom att effektivisera användningen av produktionsinsatserna

2 PLANERA

- Odling: urval av odlingsväxter, växtföljden, odlingstekniken
- Försäljning: när och i hurdana partier säljer du skörden, hur beaktar du förändringar i marknadsläget

3 MINSKA RISKERNA

- Mängd- och kvalitetsrisk: genom odlingsplanering och odlingsteknik
- Utnyttja kontrakt för att minska prisrisken



KONTRAKT MED
ÖPPET PRIS

KONTRAKT MED
FAST PRIS

ÖVRIGA
AVTALSMODELLER

FUTURER OCH
OPTIONER

4 FÖLJ MED

- Händelserna på marknaden regelbundet
- Uppdatera försäljningsplanerna under skördeåret
- Bedöm framgången efter skördeåret

Spannmåls- och
oljeväxtskördarna

Konsumtion
och lager

Världen

EU

Hemlandet

Prisutvecklingen
€/tn, \$/tn

5 OBSERVERA

- Hur villig är du att ta och minska olika risker
- Aspekter i anknytning till likviditeten

1. Känn till produktionskostnaderna

Ta dina egna produktionskostnader till grund för odlings- och försäljningsbesluten. Beakta i beräkningen, utöver de rörliga kostnaderna (inkl. produktionsinsatserna) också arbetskostnaderna samt fasta kostnader.

Utgående från produktionskostnaderna beräknar man för skörden av varje odlingsväxt ett tröskelpris som borde fås på marknaden utöver andra inkomster.

$$\text{Tröskelpris (€/ton)} = \frac{(\text{Kostnader - stöd}) \text{ €/ton}}{\text{Skördens mängd (ton/ha)}}$$

Avgörande för produktionens lönsamhet är hur väl man med intäkterna kan täcka odlingens kostnader.

2. Planera odling och försäljning av skörden

De största osäkerhetsfaktorerna och riskerna i växtodlingen anknyter till skördens mängd, kvalitet och det pris som fås för skörden.

Ovan nämnda risker pratar man ofta om som:

- mängdrisk (ton/ha)
- kvalitetsrisk (h/v, prot. osv.)
- prisrisk (€/ton)

Förutom utförda odlingsåtgärder och hur de lyckats påverkas spannmålsskördens mängd och kvalitet mest av växtperiodens väder.

Sträva till att förutse och minska riskerna i anknytning till odlingen bl.a. genom val av odlingsväxter och -sorter som är lämpliga för gården, god odlingsteknik, effektivt utnyttjande av produktionsinsatserna och genom att sörja för jordens kulturtillstånd och växtföljden.

Gör den första försäljningsplanen för skörden redan innan sådd. I sin enklaste form kan det vara en plan i grova drag uppgjord utgående från odlingsplanen. Planen skall innehålla vart och när skörden säljs, i hurdana partier och om affärerna görs före eller efter skörd.

3. Man kan minska marknadsriskerna

Variationerna i spannmålens och oljeväxternas marknadspriser har under de senaste åren ökat riskerna i anknytning till skördeintäkterna. För odlarna erbjuds det alternativ med vilka man kan påverka om försäljningsintäkterna är upp till 100 % utlämnade för prisförändringar.

Vid hantering av prisrisk, utnyttja:

1. Utgångspunkten och målsättningen för riskhantering är inte att alltid uppnå högsta möjliga pris för hela skörden, utan att för försäljningspartierna få ett pris som täcker produktionskostnaderna tillsammans med andra inkomster.
2. Utnyttja olika kontrakt i spannmålshandeln. Sådana är bland annat:
 - odlingskontrakt (skördens försäljningspris öppet eller fastslaget)
 - handelskontrakt (skördens försäljningspris öppet, eller fastslaget delvis eller helt och hållet)
 - övriga avtalsmodeller och kombinationer av dem
 - futurer och optioner som verktyg för prissäkring (görs med banken)
 - samarbete och avtal mellan gårdar t.ex. om produktion av foderspannmål

Rekommendationen är att kontrakt med fast pris som ingåtts före växtperioden högst täcker en tredjedel av den förväntade skördemängden.

Mera information om de avtalstyper som erbjuds får du av spannmålssköparen. Bekanta dig alltid med villkoren före du ingår avtal. Gjort avtal är bindande för båda parterna.

4. Uppdatera planerna

Marknadsläget kan ändra mycket under skördeåret och det är viktigt att uppdatera skördens försäljningsplan. När man regelbundet följer med marknaderna är det lättare att förutsäga uppdateringsbehovet för planerna.

När skörden är såld lönar det sig att bedöma hur man lyckats. Det kan man göra genom att kalkylera medelpriset man fick för skörden och medelprisets förhållande till tröskelpriset, produktionskostnaderna och medelpriset på marknaden. Odlingens lönsamhet varierar årligen, tidigare års resultat och uppgifter är bra bakgrundsdata när man gör upp planer för följande skördeperiod.

5. Beakta dina egna målsättningar

När man gör upp en försäljningsplan, och överlag i hantering av risker i företagsverksamhet, skall man beakta hur villig man själv är att ta och/eller minska risker.

Planerna påverkas alltid av egna intäktsmål, gårdens utgångsläge (bl.a. mängden skörd som säljs) samt marknadsläget. När planerna görs, beakta också aspekter i anknytning till företagets likviditet och beskattning.