



SJÄLVSTÄNDIGT ARBETE VID LTJ-FAKULTETEN

Lantmästarprogrammet  
10 hp

---



# Prissäkring av jordbruksprodukter

Prissäkring, Futures, Valutasäkring

Fakulteten för Landskapsplanering, trädgårds- och jordbruksvetenskap

**Johan Månsson, Adam Skure**

2010

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

Författare:

**Johan Månsson, Adam Skure**

Titel:

**Prissäkring av jordbruksprodukter**

*Hedging by agricultural products*

Program/utbildning:

**Lantmästarprogrammet**

**Lantmästarexamen**

Huvudområde:

**Ekonomi**

Nyckelord (6-10 st):

**Ekonomi, riskspridning, spannmål, marknad, handel, valutasäkring, terminer.**

Handledare:

**Jan Larsson**

Examinator:

**Jerker Nilsson**

Kurskod:

**EX0351**

Kurstitel:

**Examensarbete inom lantbruksvetenskap**

Omfattning (hp):

**10**

Nivå och fördjupning:

**Grundnivå G1E**

Utgivningsort:

**Alnarp**

Månad, År:

**Maj 2010**

Serie:

**Självständigt arbete vid LTJ-fakulteten**

Omslagsfoto:

# FÖRORD

Lantmästarprogrammet är en tvåårig universitetsutbildning vilken omfattar 120 högskolepoäng (hp). En av de obligatoriska delarna i denna utbildning 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).

Studien har delvis utförts åt Handelsbanken som ville ta reda på lantbrukares intressen och kunskaper gällande prissäkring och spannmålshandel samt få reda på hur lantbrukare som inte sysslar med handeln vill få hjälp att komma igång. Resterande delar av arbetet har vi själva formulerat i samråd med vår handledare Jan Larsson.

Ett varmt tack riktas till:

**Mikael Rubin, Handelsbanken Malmö**

**Mats Eriksson BM Agri**

**Christer Yrjas Hushållningssällskapet Kristianstad**

**Alla lantbrukare som svarat på vår enkät**

**Jan Larsson SLU**

Professor Jerker Nilsson har varit examinator och biträdande examinator har varit Universitetsadjunkt Jan Larsson

Alnarp Maj 2010

Adam Skure och Johan Månsson

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING .....	4
SUMMARY .....	5
INLEDNING.....	6
BAKGRUND .....	6
MÅL.....	6
SYFTE .....	7
AVGRÄNSNING.....	7
LITTERATURSTUDIE.....	9
PRISSÄKRING .....	9
LANTMÄNNENS LEVERANSAVTAL.....	9
<i>Spontanleverans</i> .....	9
<i>Poolpris</i> .....	10
<i>Torkavtal</i> .....	10
<i>Depåavtal</i> .....	10
<i>Mellangårdshandel</i> .....	10
HANDELSBANKEN TRADERON-LINE .....	11
TERMINSHANDEL .....	11
FORWARDKONTRAKT .....	12
FUTUREKONTRAKT.....	12
OPTIONER PÅ FUTUREKONTRAKT.....	13
KONTRAKTSVILLKOR.....	13
AVGIFTER.....	14
<i>Exempel på börsavgifter</i> .....	15
ARGUMENT FÖR OCH EMOT PRISSÄKRING.....	15
<i>Exempel på prissäkring</i> .....	16
PRISRÖRELSER .....	16
OLIKA RÖRLIGHET PÅ BÖRSERNA.....	16
AKTÖRER PÅ MARKNADEN .....	17
TERMINSHANDEL I SVERIGE .....	17
TERMINSHANDEL I EUROPA.....	17
SAMMANSTÄLLNING AV DE TILLFRÅGADE LANTBRUKARNAS KUNSKAPER.....	19
MATERIAL OCH METOD.....	22
DEL 1 .....	22
DEL 2 .....	22
DEL 3 .....	23
<i>Jämförelse mellan två fiktiva gårdar</i> .....	23
<i>Förklaring till valutasäkringsexempel</i> .....	23
<i>Förklaring till räkneexempel grödor</i> .....	23
RESULTAT .....	25
DEL 2 .....	25
DEL 3 .....	25
DISKUSSION .....	26
REFERENSER.....	28
Skriftliga.....	28

BILAGOR .....29

## SAMMANFATTNING

Detta examensarbete behandlar prissäkring som riskspridningsverktyg. Det består av tre delar. Första delen är en litteraturstudie som beskriver de grundläggande metoderna när det gäller att sälja sin spannmål främst i Sverige och Europa. Den beskriver vilka försäljningsmodeller som är möjliga i Sverige och ger en bild av hur det praktiskt går till vid genomförandet.

Andra delen är en studie gjord bland lantbrukare. Den undersöker om och hur de tillfrågade använder sig av prissäkring idag. Lantbrukaren får ranka vilken kunskap han/hon anser sig ha vad gäller prissäkring, terminshandel och marknadsbevakning. Resultatet av undersökningen visar att storleken på den areal som de svarande brukar inte spelar någon större roll i hur väl insatt man tycker sig vara på prissäkring och terminshandel. Prissäkring genom att handla med terminer var det vanligaste sättet man använder idag. Lantbrukare med areal över 150 ha var de som använt sig minst av prissäkring hittills. De mesta kunskaperna vad gäller terminshandel anser sig lantbrukare med mer än 400 hektar ha, samtidigt som de har sämst kunskap om prissäkring. När det gäller att skaffa sig information om nyheter på marknaden så lägger brukare med minst areal, minst tid per vecka på marknadsbevakning samtidigt som brukare med 150 till 400 ha lägger ned mest tid. Sin information hämtar man oftast från diverse tidsskrifter samt internet.

Del nummer tre är en jämförelse mellan två fiktiva gårdar där den ena valutasäkrar sitt gårdsstöd. Denna gård lagrar all sin spannmål efter skörd för att sälja vid två tillfällen under vinterhalvåret till dagsaktuellt spotpris. Den andra gården säkrar inte sitt gårdsstöd och säljer all sin spannmål till spotpris med direktleverans under skörden. Gårdarnas förutsättningar är identiska.

Vad gäller spannmålsberäkningarna i del tre så visar det att det de senaste fyra åren varit lönsamt att lagra sin skördevolym avräkningsprismässigt. Det som minskar differensen rejält är den stora prisnedgången under 2008-2009. Lönsamheten totalt sett framgår inte av studien utan beror till stor del av den individuella kostnaden för lagring samt kostnaden för att ligga ut med kapitalet.

Vid valutasäkring av gårdsstödet så har det varit lönsamt under de fyra åren som beräkningarna är grundade på. Detta trots att vi slumpmässigt valt datumen för valutasäkringen. För den väl insatte borde skillnaden bli större. I studien är avgifterna för låsningen inte medräknade.

## SUMMARY

This thesis deals with hedging as a risk diversification tool. It consists of three parts. The first part is a literature study that describes the basic methods for selling grain, mainly in Sweden and Europe. It describes the marketing models that are possible in Sweden and provides a picture of how the practice goes to the implementation.

The second part is a study among farmers. It examines whether and how the respondents use the tool hedging today. The farmer is being asked to rank their skills he / she claims to have regard to hedging, futures trading and market surveillance. The results of the survey show that the size of the farm which the person is farming, does not play a major role in how well informed one seems to be on hedging and futures trading. Hedging by trading in futures was the most common use today. A farmer with area of less than 150 hectares was they who made use of hedging at least so far. The most knowledge in terms of futures trading claims to farmers with 150 to 400 hectares, while they have the least knowledge of hedging. When it comes to gaining information about news in the market place, users with less than 150 hectares of cultivated land spends least time per week on the market watch, while farmers with 150 to 400 hectares spends most time among the farmers. The information is usually retrieved from various magazines and Internet.

Part number three is a comparison between two fictitious farms where one hedges their payment scheme. The farm stores all of their grain after harvest to sell at two times during the winter months to the current day's spot price. The second farm does not hedge its payment scheme and sell all their grain to the spot price with direct delivery during harvest, farm conditions are identical.

As for grain projections in part three so it shows that the last four years have been profitable to store their harvest volume, thinking of clearing price terms. It has greatly reduced the difference with the large price decline in 2008-2009. Overall profitability of the study is not clear but depends largely on the individual costs of storage and the cost to be out of the capital.

The hedging of payment scheme, has been profitable during the four years that the calculations are based on. This despite the fact that we randomly selected dates of hedging. For those well acquainted the difference should be larger. In the study are not the locking fees not included.

## INLEDNING

### BAKGRUND

Förhållandena på marknaden för jordbruksprodukter förändras successivt, både för inköp och för försäljning. Jordbrukspolitiken har gått från en styrande och stöttande inriktning genom stöd och subventioner till att låta marknaden styra prissättning på varorna genom konsumenten. Producenter över hela världen börjar ställa krav på att vissa handelsstöd skall tas bort då man anser att detta gör marknaden snedvriden. Regleringspolitik inom jordbruket har varit gällande sedan dess start på 1960-talet (Jordbruksverket Rapport 2008:1 s 5).

De senaste fyra åren har marknaden börjat förändra sig på ett sätt som vi tidigare alls inte varit vana vid. Med minskade världslager av spannmål och en ökad konsumtion samt ett klimat som år efter år bjuder på nya överraskningar sätter det marknaden för jordbruksprodukter i svängning. Detta visar sig genom stora och snabba prisvariationer. Denna stora förändring av marknaden gör att riskerna också blir betydligt större för producenten. För att minska eller sprida sina risker kommer det i framtiden att bli nödvändigt med goda kunskaper inom området prissäkring. Redan för tio år sedan tog Swedbank fram en tjänst och en modell för terminshandel gällande försäljning av spannmål (Hans Wennberg ATL artikel). Eftersom marknaden då var mycket stabil och hade varit så sedan länge visades inget intresse för detta och tjänsten togs bort. Nu med en ny och föränderlig marknad och möjligheten till att handla med små partier har intresset uppstått.

Med dessa nya förutsättningar finns det nu helt andra krav på att följa marknaden och marknadsutvecklingen för producenten. Detta för att kunna bilda sig en uppfattning om när och hur det är lägligt att sälja sina produkter, samt köpa in råvaror. Med tanke på detta är det ett mycket aktuellt ämne som man bör sätta sig in i, för att i framtiden vara en framgångsrik lantbrukare.

### MÅL

Målet med den första delen av examensarbetet är att beskriva på ett enkelt sätt för den icke insatta läsaren om hur terminshandel fungerar så att det skall vara lättare att förstå de undersökande delarna av arbetet. Det skall även vara möjligt för Handelsbanken som vi gör arbetet för att ta delar ur arbetet och använda när de informerar kunder om handeln. Alla som har intresse inom den agrara näringen skall kunna läsa vårt arbete och få ut något av det.

Målet med del två i examensarbetet är att undersöka Svenska lantbrukares åsikter, intresse, viljor och praktiska handlingar när det gäller spannmålshandel samt inköp av



förnödenheter som t ex el och foder. Vi vill få reda på om det är vanligt att man prissäkrar eller säljer på termin. Vi vill även ta reda på om de som inte prissäkrar har intresse i att göra det och i så fall hur de vill ha hjälp att komma igång. Vi vill också ta reda på om prissäkring sker endast med fysisk vara som har leveranskrav eller om det är vanligt att man handlar med futures på världens spannmålsbörser. För de som handlar med sina produkter är det intressant att veta var man får information om priser och varthän priset tenderar att röra sig.

I den tredje delen av arbetet vill vi räkna på om det varit lönsamt att lagra sin spannmål eller att sälja allting på spotmarknaden vid skörd under de fyra senaste åren, samt se om det lönar sig att lägga tid på marknadsbevakning och bilda sig en uppfattning om det lönar sig att binda gårdsstödet till en valutakurs.

## SYFTE

Syftet med detta arbete är att behandla tre stycken områden vad gäller prissäkring av lantbruksprodukter. Dessa tre områden är:

- 1) En generell faktadel som berättar om de olika alternativ som lantbrukaren har till hjälp för att prissäkra sina produkter. Denna del skall reda ut begreppen en lantbrukare bör känna till för att behärska prissäkringsmekanismerna.
- 2) En undersökning av hur och vilka prissäkringsmetoder som de tillfrågade lantbrukarna använder sig av idag, samt på vilket sätt de uppdaterar sig om marknaden. Dessutom vad man anser sig ha för kunskaper inom prissäkring och terminshandel. De får också svara på hur de skulle vilja bli hjälpta för att öka sina kunskaper inom ämnet.
- 3) En jämförelse mellan två fiktiva gårdar med exakt samma förutsättningar där den ena gården säljer hela sin skördevolym direkt under skörden och den andra gården lagrar hela volymen för att sälja vid två perioder under vinterhalvåret. Gården som lagrar sin spannmål valutasäkrar också gårdsstödet vid två tillfällen under året. Syftet med denna studie är att belysa det ekonomiska utfallet mellan de båda alternativen för att visa om det är ekonomiskt försvarbart att hålla lagringsutrymmen.

## AVGRÄNSNING

Första delen har vi valt att avgränsa till de handelsvarianterna som används i Sverige samt Chicago Board Of Trade eftersom den har varit föregångare inom terminshandeln.

Del två har syftet att se hur intresset var hos landets lantbrukare och vad man ville ha hjälp med. Enkäten utformades med några få enkla frågor eftersom det var ett smalt område vi studerade och vi ansåg att det var större chans att få många svar om det inte var så mycket att fylla i. Inga frågor har berört lantbrukarnas avräkningspriser.

Del tre är avgränsad till fyra olika grödor för att det inte skall bli allt för omfattande och för att läsaren inte skall tröttna. Grödorna är kvarnvet, höstraps, foderkorn och foderhavre.

## LITTERATURSTUDIE

### **PRISSÄKRING**

Prissäkring är ett mycket vitt begrepp som innefattar många olika metoder. All typ av terminshandel, prisavtal och dylikt är en typ av prissäkring. Vad det huvudsakligen innebär, är ett system för försäkring mot oväntade prISRörelser. Med det menas att man gör ett medvetet val att binda priset till en nivå som man tror är gynnsamt. Motsatsen är att man inte försöker bilda sig en uppfattning om framtida marknaden och låter slumpen avgöra när det blir en försäljning eller ett köp. Genom att prissäkra sin försäljning på något sätt, vet du genast hur stor intäkt du kommer att få om t.ex. ett halvår. Därmed vet du vilka kostnader som produktionen fram till färdig vara har råd att belastas med. Det är alltså en hjälp att minska risken för ett negativt resultat i slutändan. Det är dock ingen garanti för att det alltid kommer gå väl, då du inte vet förrän efteråt om du tog rätt beslut för ett halvår sedan. För att sedan minska riskerna ytterligare och möjliggöra för en bra affär är det viktigt att man sätter sig in i marknaden och hela tiden håller sig väl uppdaterad om stundande och framtida förändringar, allt för att kunna ta så bra beslut som möjligt (Jordbruksverket Rapport 2008:1 s. 7)

### **LANTMÄNNENS LEVERANSAVTAL**

Detta arbete behandlar främst svenska förhållanden och den svenske lantbrukarens möjligheter till försäljning av spannmål. Då de flesta odlarna levererar sin spannmålsvara direkt till lantmännen så finns här en sammanställning av deras mest vanliga leveransavtal.

#### **Spontanleverans**

Denna leveransmodell är för de som inte vill binda sig till något avtal utan vara helt fri. Man följer då de dagliga prISförändringarna på webbsidan Lantmännen Direkt. När man vill leverera anmäler man sitt parti till det dagsaktuella spotpriset och levererar under nästkommande dag. Det finns både för och nackdelar med denna leveranstyp och ett alternativ är att leverera en del av sin skörd på spot och resten via avtal. Oftast är utbudet av spannmål som högst under skörden på hösten och därför pressas priserna nedåt (Lantmännen).

### **Poolpris**

Lantmännens poolavtal är uppdelade i två perioder. Pool 1 - skördeperioden (lev 1/7 – 17/10). Denna pool slutregleras vecka 50. Pool 2 - lagringsperioden (12/10- 31/3). Denna pool slutregleras vecka 16. Försäljning via poolavtal görs genom att man tecknar ett avtal på en viss kvantitet som Lantmännen sedan väljer att sälja någon gång under samma period som respektive pool. Lantmännen gör sedan affärer löpande beroende på hur marknaden ser ut. Vilken tidpunkt varan skall levereras på under poolperioden bestämmer Lantmännen, detta beror på efterfrågan och pris. Lantbrukaren förbinder sig att hålla sin vara tillgänglig för leverans under hela avtalstiden. Betalning av varan sker med en delbetalning 30 dagar efter leverans och en slutreglering av priset efter poolperiodens slut (Lantmännen).

### **Torkavtal**

Ett torkavtal innebär att levererad vara kan hålla en vattenhalt på maximalt 26,0% och regleras med ett fast torkavdrag om 95 kr/ton. Taket på 26 % är satt pga. att varan skall vara hanterbar i Lantmännens anläggningar. Detta torkavtal kan endast tecknas om leverantören innehar minst ett pool, spot, termins eller depåavtal för skördeleverans. Avtalet gäller leverantörens samtliga spontanleveranser och alla leveranser på avtal för spannmål och oljeväxter under skördeperioden (Lantmännen).

### **Depåavtal**

Ett depåavtal innebär att du kan leverera din vara under skörden men avtala den som en termin under lagringsperioden. Lantmännen tar en fast avgift för lagringskostnaden om 95 kr/ton. Depåavtalet kan bara tecknas för en vara som har terminsnotering. Depåavtalet gäller samtliga leveranser som avräknats på avtalet och det är endast möjligt att prissäkra vid ett tillfälle. Minsta tillåtna avtalsparti är 35 ton och utebliven vara debiteras med lagringsavgiften, alltså 95 kr/ton. Det finns en leveransplikt på 90 % av avtalad vara efter att den är kvalitetsreglerad. Någon övre gräns vad gäller leveransmängd finns inte fram tills att prissäkringen är gjord. Leveranserna delbetalas vid 30 dagar efter leverans och då debiteras den fasta avgiften på 95 kr/ton (Lantmännen).

### **Mellangårdshandel**

Lantmännen kan hjälpa till med att förmedla kontakter för direktförsäljning till köpare och vice versa. Detta för att minska transporterna och onödiga kostnader för hantering (Lantmännen).

## HANDELSBANKEN TRADERON-LINE

Handelsbanken har utvecklat ett system för att prissäkra råvaror på världens terminsbörser. Tjänsten räknas som ett finansiellt instrument till kapitalplacering. TraderOn-Line gör det möjligt för den enskilde personen att lägga upp en order direkt i marknaden på någon av de 18 terminsbörser som finns. Detta går att göra genom uppkoppling mot webbsidan eller genom att ringa till bankens råvaruhandlare som då hjälper till med genomförandet. När din order lagts in visas den direkt för alla som handlar och du får en omedelbar bekräftelse om ett avslut genomförts (Rubin, M., pers. medd., 2010).

TraderOn-Line behandlar ingen fysisk vara utan är ett rent verktyg för riskspridning. Det är därför tänkt att man skall terminssäkra samma mängd råvara som man själv har i fysiskt lager eftersom det finns ett samband mellan terminens värde och det verkliga varulagrets värde vid prissvängningar. Terminen bör därför avslutas när den verkliga varan säljs (Rubin, M., pers. medd., 2010).

I TraderOn-Line finns verktyg för nyhetstjänster samt ta fram kursdiagram för att göra avancerade analyser av råvarorna (Rubin, M., pers. medd., 2010).

## TERMINSHANDEL

Från början är terminskontrakten framtagna för att producenten eller förbrukaren inte skall stå så stor risk för prisfluktationer. Det kan ses som en möjlighet att gamble, men i huvudsak skall det utgöra en försäkring. Det är viktigt att den som handlar vet till vilket pris produktionen går ihop och är om det är ett ekonomiskt känsligt företag är det viktigt att prissäkra för att säkerställa marginaler. Det kan också användas av gemene man och får då jämföras med en aktieaffär (Jordbruksverket Rapport 2008:1)

### Det finns tre typer av terminshandel:

- Forwardkontrakt
- Futurekontrakt
- Optioner på Futurekontrakt

Spannmåls och råvarubörserna kan jämföras med aktiebörserna. Börserna är inte med i handeln utan de sätter bara villkoren och förmedlar handeln. Det är oftast inte så lätt för en privatperson eller en ensam företagare att gå in och handla på börserna utan man får förlita sig till någon typ av samordnare som utför det. I Sverige är det t ex ofta Lantmännen som handlar på börserna och så får producenterna eller förbrukarna binda upp sig mot Lantmännen. Det är bra med många aktörer på en börs för då blir det stabilare priser. Om det bara är några få men stora aktörer blir det väldiga svängningar på börserna när de går in och handlar (Jordbruksverket Rapport 2008:1)

## FORWARDKONTRAKT

Forwardkontrakt är den vanligaste handelsformen vad det gäller terminshandel i Sverige. Denna kontraktstyp går ut på att när man tycker att priset är på en bra eller acceptabel nivå låses pris, kvantitet och kvalitet och leveranstidpunkt. Sen är det bara till att leverera när överenskommen tidpunkt infaller. Mängd och kvalitet skall fram till varje pris, det är därför bra att inte säkra upp hela skörden, innan varan finns i silon med en säkerställd kvalitet. Om handel skall ske innan skörd är det vettigt att vänta till vintern har varit och det går att uppskatta avkastningspotential någorlunda. Det har stor betydelse för skörden om våren infaller i slutet på mars eller i slutet på april (Jordbruksverket Rapport 2008:1).

Forwardkontrakt kan vara både av standardtyp och vara individuellt utformade. Detta innebär att det finns färdiga kontrakt avseende volym och leveransdatum, alternativt går det att komma överens om allting själva (Chicago Board Of Trade, 2006).

## FUTUREKONTRAKT

Futurekontraktet skapades år 1865 på Chicagobörsen. Det uppkom genom att odlare av hö, majs och spannmål ville kunna försäkra sig om vad de skulle få betalt för sin skörd. När det gäller futurekontrakt används enbart standardiserade kontrakt. Med ett futurekontrakt är det bara ca två procent av den fysiska varan levereras, i övriga fall köper man in varan på börsen och ersätter ett köpkontrakt med ett säljkontrakt eller tvärtemot. Detta är alltså mycket jämförbart med aktiehandel. Man kan sälja eller köpa tillbaka kontraktet innan tiden har gått ut. Användningsområdet för lantbruket är om man inte vill binda sig till någon leverantör eller uppköpare med sin fysiska vara kan handel ske på börsen för att vara säker på att ha det höga eller låga priset. Ett annat alternativ är om det inte finns lagringsutrymme och skörden måste säljas direkt, men man vill kunna vara med om en eventuell prisuppgång. Då säljs den fysiska varan och pengarna placeras i stället på någon spannmålsbörs (Chicago Board Of Trade, 2006).

### **Det som styr priserna på terminerna är:**

- Marknadspris på fysisk råvara.
- Räntan, högre ränta= högre pris.
- Lagringskostnad
- Utbud, efterfrågan

(Chicago Board Of Trade, 2006)

## OPTIONER PÅ FUTUREKONTRAKT

Köptionen ger köparen möjlighet att vid ett visst tillfälle framåt i tiden köpa ett visst kontrakt till ett förutbestämt pris. Det kan förklaras med att man inte vill göra affären idag, men vill ha möjlighet att i framtiden genomföra den till förutbestämda villkor och pris. Man får för detta betala en peng till mäklaren. Det finns motsvarande kontrakt när det gäller försäljning, men kallas då säljoption. Den enda risken man tar är avgiften för optionen.

**Faktorer som sätter optionspriset är:**

- Optionens lösenpris
- Marknadspris på fysisk råvara
- Volatilitet på fysisk råvara
- Löptid
- Räntan

## KONTRAKTSVILLKOR

Kontrakten är noggrant specificerade vad det gäller kvalitet, leveranstidpunkt och pris. Detta är för att köpare och säljare skall känna sig trygga med handeln. Här råder det inga tvivel om vilka spelregler som gäller. Den största handeln sker på Chicagobörsen och där handlar man allt som tröskas i bushel (det är ett volymmått). Den sista leveransdagen är den sjunde affärsdagen efter den sista handelsdagen i leveransmånaden. Nedan följer exempel på några kontrakt (Jordbruksverket Rapport 2008:1).

**Tabell 1. Vetekontrakt på Chicago Board of Trade**

Börs	CBOT
Kontraktsnamn	W
Kontraktsstorlek	5 000 bushel (176,2 m <sup>3</sup> ) eller 136 ton
Priskvotering	Cent och ¼ cent per bushel
Kontraktsmånader	Juli, september, december, mars och maj
Sista handelsdag	Den sjunde affärsdagen före den sista affärsdagen i leveransmånaden.
Handelstid	9:30-13:15 Chicagotid, måndag - fredag
Leveransperiod	Den sista leveransdagen är den sjunde affärsdagen efter den sista handelsdagen i leveransmånaden.

*Källa: Jordbruksverket 2008:1*

**Tabell 2. Majskontrakt på Chicago Board of Trade**

Börs	CBOT
Kontraktsnamn	C
Kontraktsstorlek	5 000 bushel (176,2 m <sup>3</sup> ) eller 127 ton
Priskvotering	Cent och ¼ cent per bushel
Kontraktsmånader	December, mars, maj, juli och september
Sista handelsdag	Affärsdagen före den 15:e kalenderdagen i Kontraktsmånaden.
Handelstid	9:30-13:15 Chicagotid, måndag - fredag
Leveransperiod	Den sista leveransdagen är den andra affärsdagen efter den sista handelsdagen i leveransmånaden.

*Källa: Jordbruksverket 2008:1*

**Tabell 3. Sojabönskontrakt på Chicago Board of Trade**

Börs	CBOT
Kontraktsnamn	S
Kontraktsstorlek	5 000 bushel (176,2 m <sup>3</sup> ) eller 136 ton
Priskvotering	Cent och ¼ cent per bushel
Kontraktsmånader	September, november, januari, mars, maj, juli och Augusti.
Sista handelsdag	Affärsdagen före den 15:e kalenderdagen i kontraktsmånaden
Handelstid	9:30-13:15 Chicagotid, måndag - fredag
Leveransperiod	Den sista leveransdagen är den andra affärsdagen efter den sista handelsdagen i leveransmånaden.

*Källa: Jordbruksverket 2008:1*

**AVGIFTER**

Det är endast på några få av de stora börserna som det går att handla som privatperson. Det vanligaste är att man har någon typ av mäklare som sköter det åt en. På vissa börser kan det vara svårare att handla som svensk eftersom det bara finns mäklare i andra länder. I t ex Japan finns det begränsningar på hur mycket utländska aktörer får omsätta på deras börser. Oftast betalar man någon typ av fast avgift per årsbasis samt att man betalar en avgift för varje kontrakt. Mäklarföretagen måste också betala fasta avgifter,



men i deras fall är de ofta betydligt högre. Börshandeln klassas inte som handel med råvara utan klassas som ett finansiellt instrument och därför är det reglerat av världens finansinspektioner (Jordbruksverket Rapport 2008:1)

### Exempel på börsavgifter

**Tabell 4. Börsavgift för respektive börs och kontrakt (motsvarar ca kr per kontrakt)**

Börs	Produkt	Börsavgift	(Börsavgift, kr)
Euronext (Matif)	Kvarnvet	1 euro	(9)
Euronext (Liffe)	Fodervete	0,5 GBP	(7)
CBOT	Vete	1,83 US dollar	(12,5)
Euronext (Matif)	Majs	1 euro	(9)
CBOT	Majs	1,83 US dollar	(12,5)
Euronext (Matif)	Raps	1 euro	(9)
CBOT	Havre	1,83 US dollar	(12,5)
CBOT	Ris	1,83 US dollar	(12,5)
CBOT	Sojabönor/mjöl/olja	1,83 US dollar	(12,5)
CME (GLOBEX)	Levande nötdjur	0,66 US dollar	(4,5)
CME (GLOBEX)	Slaktsvin	1,91 US dollar	(13)

*Källa: Jordbruksverket 2008:1*

För att få lov att handla på börserna krävs det också att man har någon typ av marginalkonto. Det innebär att man måste avsätta en procentuell summa av kontraktskostnaden för att säkerställa att man kan få fram pengarna om man förlorar på handeln. Här tas bort och skjuts till pengar under hela kontraktperioden och en vanlig procentsats är 5 %. Detta belopp skall finnas där hela tiden så om affärerna går dåligt måste man sätta in mer pengar på kontot. De pengarna som inte är använda för att täcka eventuella förluster betalas tillbaka när kontraktet löses upp eller går ut.

## **ARGUMENT FÖR OCH EMOT PRISSÄKRING.**

Prissäkring kan jämföras med en försäkring. Man skriver bort risken att priset skall förändras i negativ riktning beroende på om man skall köpa eller sälja, men man säger samtidigt nej till att priset kan förändras till en gynnsammare nivå. Om man låser priset på t ex vete så kompenserar terminen för om priset på det man har i lager går ner, samtidigt som man förlorar på terminen om det man har i lager går upp i pris. Detta är ett sätt att minska riskerna med att vara företagare, man vet vad man kommer att få betalt. Detta kan underlätta om man går i valet och kvalet om man skall investera i t ex en maskin eller inte. För att terminshandel skall fungera krävs en avreglerad marknad annars korrelerar inte futurepris och marknadspris (Chicago Board Of Trade, 2006).

### **Exempel på prissäkring**

En producent har 1000 ton vete i sitt lager när skörden är bärgad. Företaget är känslig för kraftiga nedgångar och därför säkras 500 ton. Priset när säkring sker är 1,13 kr/kg för leverans innan jul 2010 (ATL 30/3 2010). Det finns tre scenarier som kan inträffa. Det första är följande:

Priset stiger och i exemplet antas att det stiger med tio öre till 1,23 kr/kg. Då förloras 10 öre/kg på kontraktet som måste köpas tillbaka för 1,23 kr/kg men det blir en vinst på den fysiska varan som finns i lager och den tar ut förlusten på börsen. Alltså slutpris är 1,13 kr/kg minus eventuella börs och mäklaravgifter som är priset på försäkringen.

Priset sjunker och i exemplet antas att det sjunker med tio öre till 1,03 kr/kg. Då tjänas 10 öre/kg på kontraktet som kan köpas tillbaka för 1,03 kr/kg. i det här fallet blir det en förlust på den fysiska varan och den åter upp vinsten på kontraktet. Summa blir att slutpris är 1,13 kr/kg minus eventuella börs och mäklaravgifter som är priset på försäkringen.

Tredje alternativet är att priset står oförändrat och då har man även här förlorat börs och mäklaravgifterna.

## **PRISRÖRELSER**

Prissäkring kan röra allt från den närmaste månaden till fem år fram i tiden. Varje dag sätts nya priser på de olika börserna och de speglar alla köpare och säljares tro på framtiden. Det finns väldigt många faktorer som påverkar prissättningen och ett par av de viktigaste är världens lager av spannmål samt skördeprognoser globalt sett. För det enskilda landet har valutan stor inverkan på vad det faktiska priset blir. I Chicago handlas det i US dollar och på Matif i Euro. För att kunna bedöma ett pris är marknadskännedom viktigt (Agronomics).

## **OLIKA RÖRLIGHET PÅ BÖRSENA**

Inom EU så är rörligheten mer begränsad än i Chicago. Detta beror på att marknaden inte är helt avreglerad. Interventionspriset blir automatiskt en bottennivå för priset. Även jordbruksstöden inom EU dämpar intresset för att handla på börserna. Däremot finns det intresse för att handla med kontrakt på oljeväxter eftersom den marknaden är mer avreglerad och har lägre tullar. Detta är också förklaringen till att oljeväxtpriserna påverkas mer av världsmarknadspriset än spannmålspriserna gör. EU går mot en mer avreglerad marknad (Jordbruksverket Rapport 2008:1).

## **AKTÖRER PÅ MARKNADEN**

Antalet aktörer som handlar på börserna påverkar också prisfluktuationerna. USA har både fler aktörer samt större volymer som omsätts. I USA är det lika vanligt att privatpersoner försöker tjäna pengar på råvarubörserna som på aktiebörserna. USA producerar mer än 50 % större volymer spannmål och oljevaxter än EU (Jordbruksverket Rapport 2008:1).

## **TERMINSHANDEL I SVERIGE**

I Sverige är terminshandel fortfarande relativt nytt. Många av aktörerna är nya på området och detta beror främst på att Sveriges producenter har ett mycket begränsat antal uppköpare att göra affärer med. Det finns dock ett fåtal svenska aktörer och då gäller det främst handel med oljevaxter, foder och kvarnvetete på Chicagobörsen.

Europa har ingen gemensam spannmålsbörs idag och detta försvårar för den enskilde lantbrukaren att själv handla med futurekontrakt. Det finns heller ingenting som säger att de svenska priserna följer de europeiska spannmålsbörsernas prISRÖRELSER.

I Sverige kan man idag prissäkra sin skörd på ett antal sätt. Detta går att göra hos Lantmännen, Svenska Foder, några lagerhus samt ett fåtal privata handlare. Dessa aktörer köper då in leverantörernas varor som sedan säljs kollektivt till bästa möjliga pris. Vitsen med detta är att kunna erbjuda köparen större partier, som vanligtvis är de mest eftertraktade och därmed bäst betalda. Vad som nu efterfrågas är att prissäkring skall göras enklare att utöva själv, då man anser sig kunna sja om marknadens framtid lika bra som vemsomhelst annan. Detta gör att de större spannmålshandlarna samt banker tar fram tjänster för detta. Vad gäller banker har Handelsbanken varit framstående och tagit fram en tjänst för den enskilde producenten. Det innebär att lantbrukaren kan prissäkra sin skörd själv, via internet (Jordbruksverket Rapport 2008:1).

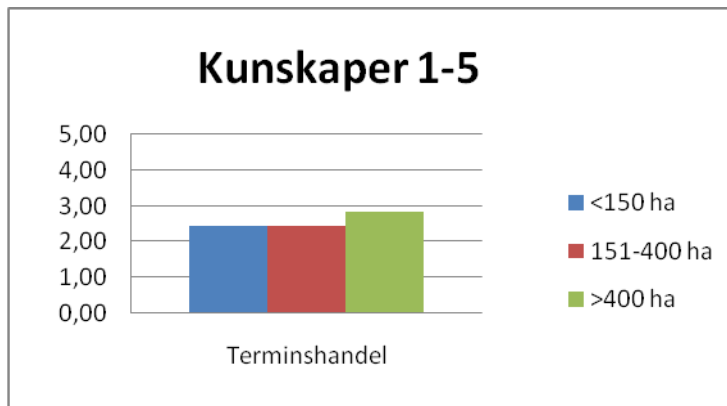
## **TERMINSHANDEL I EUROPA**

I Europa finns det flera börser för handel med spannmål. Under senare år har flera börser slagits samman under en gemensam plattform med namnet Euronext. Det finns dessutom fristående börser förutom Euronext. Börshandeln i Europa är inte lika utbredd som i USA men den utökas hela tiden, speciellt efter prisrallyt 2007. En bidragande faktor till att spannmålshandel i Europa inte är lika stort som i andra delar av världen är Eu:s reglerande jordbrukspolitik som hämmar större prisvariationer på spannmål. När Eu:s jordbrukspolitik alltmer avregleras kommer troligen prissäkringen ta fart ((Jordbruksverket Rapport 2008:1).

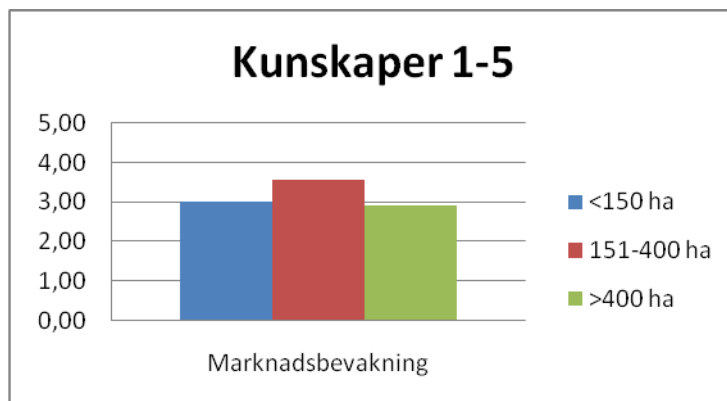
Euronext börsen är en sammanslagning av börserna i Belgien, Frankrike, Nederländerna, Portugal och Storbritannien. 2007 gick Euronext och Nyse Group Inc samman och bildade Nyse Euronext som idag är Europas största elektroniska marknadsplats för

aktier, derivat, marknadsdata och teknologi. Huvudkontoret finns i New York. Det är möjligt att handla marknadskontrakt i både Euro och Dollar (Euronext).

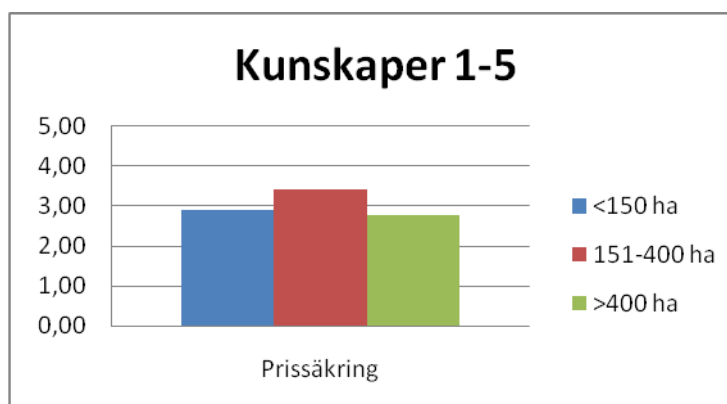
## SAMMANSTÄLLNING AV DE TILLFRÅGADE LANTBRUKARNAS KUNSKAPER



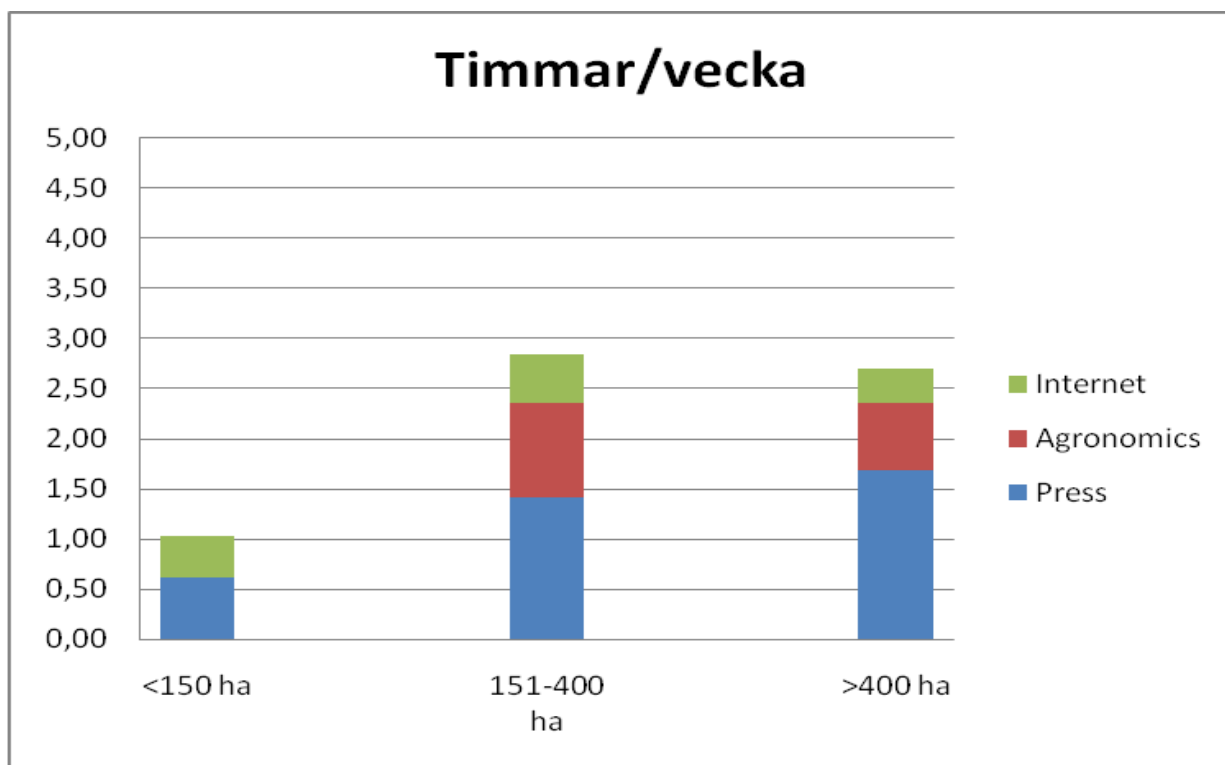
Tabell 1. Sammanställning av lantbrukarens kunskaper gällande terminshandel.



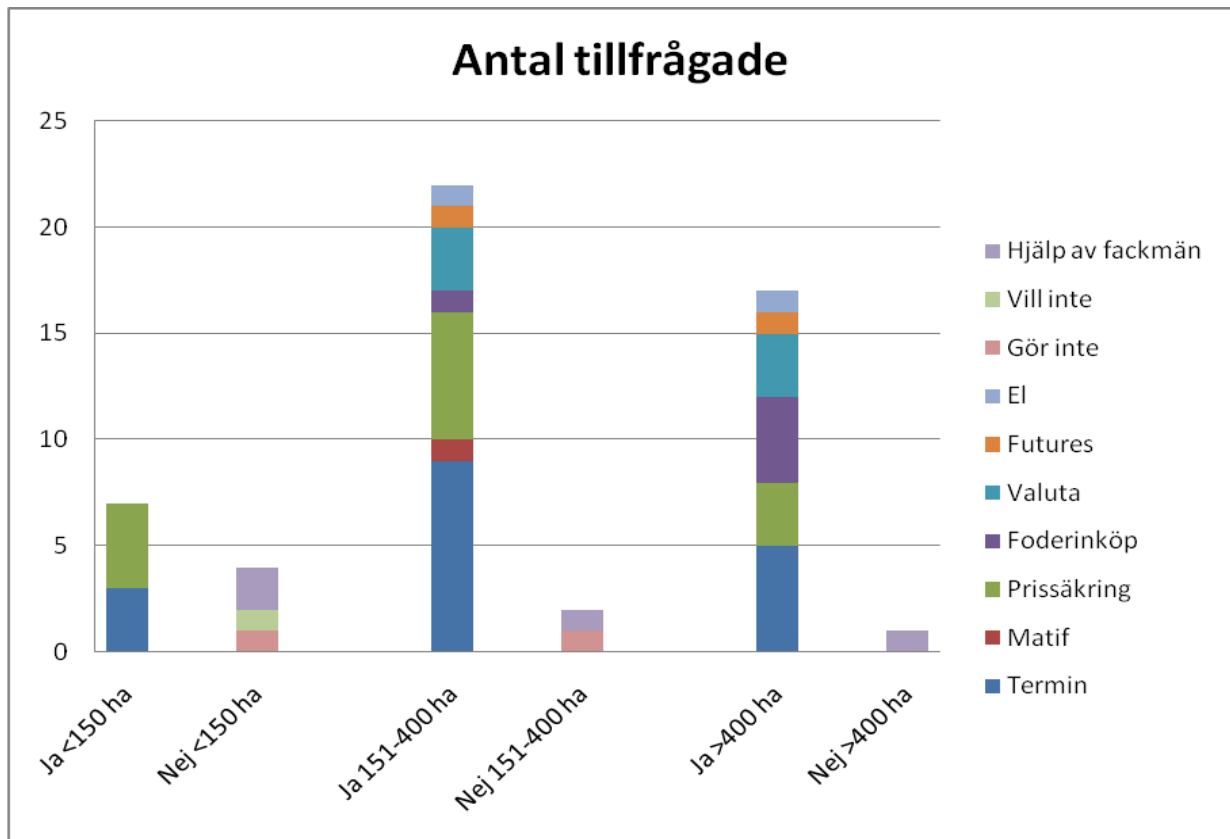
Tabell 2. Sammanställning av lantbrukarens kunskaper gällande marknadsbevakning.



Tabell 3. Sammanställning av lantbrukarens kunskaper gällande prissäkring.



Tabell 4. Sammanställning över antalet timmar som lantbrukaren uppskattar sig lägga ned på marknadsbevakning samt varifrån de hämtar informationen.



Tabell 5. Sammanställning över om och hur lantbrukare sprider riskerna idag. Samma person kan stå för mer än en säkring i diagrammet. För JA staplarna gäller de som använder sig av någon typ av riskspridning. De olika delarna av stapeln berättar vilken typ av riskspridning de använder sig. För NEJ staplarna finns det dom som inte gör, de som vill ha hjälp av fackman och de som inte vill.

## MATERIAL OCH METOD

### DEL 1

Fakta i del ett är hämtad från diverse webbsidor, rapporter från Jordbruksverket samt boken Chicago Board Of Trade Handbook.

### DEL 2

En undersökning har gjorts av hur lantbrukare använder sig av prissäkring som metod för inköp och försäljning, samt vilken kunskap inom området de upplever att de har. Undersökningen är gjord tillsammans med Handelsbanken genom utskick av ett mail med ett antal frågor, som lantbrukaren ombeds svara på. Utskicket har nått 87 lantbrukare och svarsfrekvensen ligger omkring 40 procent. Lantbrukarna som svarat finns i länen Skåne, Halland, Södermanland, Närke, Västmanland och Dalarna. Personerna som frågeformuläret skickats till har nåtts via Hushållningssällskapets kundregister. Svar som varit otydliga har korrigerats till det slutliga frågeformuläret. Svaren som mottagits har vid sammanställningen delats in i tre klasser grundade på vilken areal svarspersonen brukar.

Syftet med denna undersökning är att få svar på hur väl insatta lantbrukare tror sig vara på området prissäkring. De får svara på om, och på vilket sätt de använt eller använder sig av prissäkring i dagsläget. Vad de eventuellt skulle vilja ha hjälp med eller lära sig mera av för att utöka kunskapen ytterligare. De får också uppskatta hur mycket tid de lägger på att skaffa sig information om hur marknaden ter sig samt på vilket sätt de skaffar sig denna information.

Frågeformuläret har vi själva formulerat i samråd med Mikael Rubin på Handelsbanken, Jan Larsson, SLU och Jan Erik, Englund SLU. Lantbrukarskaran vi skickat till har vi nått med hjälp av Christer Yrjas, Hushållningssällskapet Kristianstad och egna kontakter. Formuläret är utskickat via e-post.



## DEL 3

### **Jämförelse mellan två fiktiva gårdar**

En studie har gjorts mellan två stycken fiktiva gårdar. Dessa gårdar finns inte i verkligheten, utan är påhittade. Gård 1 levererar hela sin skördevolym direkt under skördeperioden till dagsaktuellt spotpris. Gård 2 lagrar hela sin skördevolym och säljer den till dagsaktuellt spotpris vid två tillfällen under vinterhalvåret. Gård 2 säkrar också sitt gårdsstöd. Gårdarnas fysiska förutsättningar är identiska och har en areal på 500 hektar. Gårdarna odlar höstvetete, höstraps, foderkorn och foderhavre. Skördenivån är baserad på att gårdarna är placerade i stödområde 2. De historiska prissvängningarna på spannmål är hämtade från ATL:s hemsida. Informationen om valutans rörelse är hämtade från Riksbanken.

### **Förklaring till valutasäkringsexempel**

Vi har räknat på om det är lönsammast att säkra gårdsstödet eller låta staten säkra det den sista bankdagen före första oktober. Vi har valt två olika datum som man låser halva gårdsstödet vid vardera tillfället. Datumen är inte valda av någon särskild anledning utan vi ville bara att det skulle vara två tillfällen lite utspritt under året och under mindre arbetsintensiva tillfällen. Datumen är samma som återkommer år efter år. Eurokurserna är hämtade på riksbankens hemsida.

Valt stödområde är område två. Det är baserat på skördarnas storlek i andra exemplet. Ersättning per ha är 242 Euro. Eurokursen anges i SEK, den anges både årsvis summa och summa sammanräknad för alla fyra åren. I spalten under är det framräknat för den säkrande gården, halva summan vid varje tillfälle.

Det har inte varit alls vanligt att man har säkrat gårdsstödet historiskt sett utan det är bara under de sista åren som det har blivit vanligare. Men eftersom det inte är möjligt att se framtida valutaförhållande har vi gjort det på historiska priser. Resultatet blir fortfarande lika rättvisande inför framtida låsningar eller icke låsningar.

Prisuppgifter är hämtade från atl.nu och Lantmännen Direkt. Priserna för vetete och raps är lästa ur ett diagram. Valutan är hämtad från Riksbanken. Gård och skördeareal har vi själva hittat på. Försäljningstidpunkter för spannmål är grundade på när vi tror att lantbrukaren är i behov av pengar. Låsningsstidpunkterna för valutan är satta till lågsäsong då man har tid att bevaka ekonomins utveckling.

### **Förklaring till räkneexempel grödor**

Vi har gjort jämförelsen på två stycken 500 ha gårdar med exakt samma villkor. Det odlas kvarnvetete, höstraps, foderkorn och foderhavre. Det är lika mycket areal till alla grödorna. Skördarna är skattade för att kunna vara på en bra gård inom stödområde två. Kalkylarket är uppdelat på fyra områden, en för varje gröda. Priserna i tredje kolumnen gäller för det datum som står i kolumnen längst till vänster.

Gård ett säljer all spannmål vid skörd. Datumet för priset är satt till den 20 augusti. Skördetidpunkten slår lite fram och tillbaka mellan åren men vi bedömde att detta kunde vara ett bra medel. I kolumnen för gård ett framgår vilken summa som avräknas för skördeleveransen.

Gård två lagrar in hela sin skörd och säljer sedan denna vid två tillfällen under vinter och vår. Datumen är satta för att få lite spridning på priserna, men vi bedömde också att det kunde vara tidpunkter då lantbrukaren behöver pengar. I kolumnen för gård två framgår det hur stora summor som avräknas vid de olika tillfällena under året.

I kolumnerna där det står total summa visas det vad gårdarna får in totalt för sin årsskörd av respektive gröda. I kolumnen för ersättning till lagring har vi tagit premien för lagerleveranserna minus premien för skördeleveranserna. Röda siffror betyder negativt värde. Längst nere finns en siffra som berättar vad det sammanlagt funnits över till lagring under de senaste fyra säsongerna. Kostnader för bindning av kapital och till lagringssilos är inte medräknade.

## RESULTAT

### DEL 2

Resultatet av undersökningen visar att storleken på den areal som de svarande brukar, inte spelar någon större roll i hur väl insatt man tycker sig vara på prissäkring och terminshandel. Prissäkring genom att handla med terminer var det vanligaste sättet man använder idag. Lantbrukare med areal över 150 ha var de som använt sig minst av prissäkring hittills. Att binda sitt gårdsstöd till en valutakurs verkar många också göra. Ett fåtal band sitt elpris. I många svar ansåg man sig inte behöva någon utomstående hjälp för att bättra på sina kunskaper.

Personer som brukar en areal på över 400 ha lägger ned något mindre tid på marknadsbevakning än personer som brukar mellan 150-400 ha. Lantbrukare med areal över 150 ha var de som använt sig minst av prissäkring hittills. Vad man anser sig ha för kunskaper inom området prissäkring så är lantbrukare med en areal på mellan 150 ha och 400 ha de som anser sig ha den största kunskapen. De mesta kunskaperna vad gäller terminshandel anser sig lantbrukare med mer än 400 ha, samtidigt som de har sämst kunskap om prissäkring.

När det gäller att skaffa sig information om nyheter på marknaden så lägger brukare med minst areal, minst tid per vecka på marknadsbevakning. Lantbrukare med areal mellan 150 och 400 hektar lägger mest tid på marknadsbevakning.

Var man skaffar sin information ifrån så är det press, och då tidsskrifter som är det mest vanligaste sättet. Internet är det näst vanligaste sättet. När det gäller internet så är det olika marknadsbrev som uppdateras varje vecka som är populära. Agronomics verkar vara ett populärt veckobrev för att hålla sig uppdaterad.

Hur många som har använt sig av prissäkring hittills och på vilket sätt ses i tabell nr. 5

### DEL 3

Resultatet visar att det inte blir så stor skillnad på om man säljer sin vara vid skörd eller om man lagrar den. Det blir ett plus på intäktssidan till lagringens fördel men då är inte kostnader för lagringsutrymme och kostnader för kapitallåsning medräknade. Datumerna för försäljning är samma över åren och detta är säkert inte den optimala lösningen eller något vanligt sätt att jobba med försäljning. Den smarta affärsmannen som kan läsa av världsmarknaden har möjlighet att göra betydligt större vinster. Samtidigt kan man förlora mycket mer också. Det som gör skillnaden liten är de drastiska prisnedgångarna under våren 2009.

Resultatet av undersökningen som rör valutalåsnigen tyder på att det har varit lönsamt att låsa gårdsstödet sammantaget för de fyra sista åren, dock har det inte varit lönsamt alla åren. Det är inte så stor skillnad på de totala summorna, utan endast ca 1,7 % mer pengar om man låser valutan. På denna summa skall dras bort vad banken tar i avgift för att göra transaktionerna. Skillnaden blir alltså liten om man gör likadant varje år. Samma gäller här som för ovanstående uppgift, för den duktiga affärsmannen som följer omvärlden finns det pengar att tjäna, samtidigt är det lätt att förlora för den som chansar.

## DISKUSSION

### Del 1

I litteraturgenomgången är det intressant att se hur många olika alternativ en lantbrukare har för att prissäkra sina råvaror. Vill man bli en framgångsrik lantbrukare tror vi att man inom snar framtid kommer bli tvungen att sätta sig in i hur prissäkring fungerar. Detta eftersom vi tror att marknaden i framtiden kommer att bjuda på betydligt större och snabbare svängningar. När dessa svängningar inträffar är prissäkring ett bra sätt att sprida riskerna på. Vi tror att man skall bestämma sig för en prissäkringsstrategi och arbeta strikt efter den. Gör man detta kommer man sannolikt inte bli den störste vinnaren. Men samtidigt blir man inte den store förloraren heller. Den som tror att man alltid kommer träffa de högsta noteringarna blir alldeles säkert besviken. Detta handlar snarare om att inte träffa bottennoteringarna och sprida likviditetsflöden över åren.

### Del 2

Det är tydligt att det finns ett stort intresse för prissäkring inom den svenska lantbrukarkåren. Undersökningen visar att de flesta någon gång provat flera prissäkringsmetoder. Lite förvånande är att de upplevda kunskaperna är så jämna mellan brukarna med olika storlek på areal. Vi trodde de större gårdarna skulle ha betydligt större kunskaper än de mindre eftersom de har större möjligheter att tjäna mer pengar. Anledningen kan vara att de mindre gårdarna har mera tid till att sätta sig in i systemen alternativt att de har en större övertro på sig själva och sina kunskaper. Det senare påståendet grundar vi på att de mindre gårdarna hade genomfört minst antal prissäkringar hittills. Allmänt tycker vi att de tillfrågade anser sig ha väldigt goda kunskaper trots att de inte har speciellt stora erfarenheter av det praktiska genomförandet. Möjligheten för den svenske lantbrukaren har trots allt inte funnits speciellt länge.

### Del 3

Resultatet blev ungefär som vi hade räknat med. Vår tanke var, att gör man ungefär likadant varje år så bli det inte så stor skillnad på försäljningstidpunkten utan det blir i princip bara lite ersättning till lagring som skiljer. Man blir inte den store förloraren men inte heller den stora vinnaren. Det kan däremot ge ett rejält underskott i likviditeten om man inte sprider riskerna utan bara satsar på ett kort och säljer vid ett tillfälle. Med Lantmännens depåavtal kan nu alla lagra sin spannmål och sprida sina risker.

Resultatet blir ungefär samma för valutasäkringen, vissa av åren har det varit lönsamt att säkra och vissa har det inte varit det. Det finns stora möjligheter för den duktiga marknadsanalytikern att tjäna stora pengar samtidigt som den som tror sig kunna marknaden kan förlora mycket pengar.

Slutord: Räkna fram hur mycket du behöver ha betalt, sälj när du är nöjd och var nöjd med resultatet. Tro inte att du alltid prickar högsta pris för att du inte prissäkrar. Gå inte och gräm dig över att du eventuellt kunde tjänat lite mera.

# REFERENSER

## Skriftliga

Chicago Board Of Trade .(2006). Chicago Board Of Trade Handbook

Clarín, A & Karlsson, B .(2008). Terminshandel med jordbruksprodukter  
Jordbruksverket.

Eborn, M / Storbanks tror på terminshandel. (2007, 7 juni). ATL, nättidning

## Internet-webbsidor

Agronomics. Hemsida [online] (2010-04-07) tillgänglig: [www.agronomics.se](http://www.agronomics.se)

ATL. Hemsida [online] (2010-03-17) tillgänglig: [www.atl.nu/marknad/](http://www.atl.nu/marknad/)

Euronext. Hemsida [online] (2010-03-22) tillgänglig: [www.euronext.com](http://www.euronext.com)

Jordbruksverket. Hemsida [online] (2010-04-14) tillgänglig:

[www.jordbruksverket.se/amnesomraden/stod/gardsstod/utbetalning.4.7409fe2811f8e7990b88000635.html](http://www.jordbruksverket.se/amnesomraden/stod/gardsstod/utbetalning.4.7409fe2811f8e7990b88000635.html)

Jordbruksverket. Hemsida [online] (2010-04-18) tillgänglig:

[www.jordbruksverket.se/amnesomraden/stod/gardsstod/stodratter/stodratternasvarde.4.2399437f11fd570e67580004.html](http://www.jordbruksverket.se/amnesomraden/stod/gardsstod/stodratter/stodratternasvarde.4.2399437f11fd570e67580004.html)

Lantmännen. Hemsida [online] (2010-04-20) tillgänglig: [www.lantmannen.se](http://www.lantmannen.se)

Riksbanken. Hemsida [online] (2010-03-23) tillgänglig:

[www.riksbank.se/templates/stat.aspx?id=16748](http://www.riksbank.se/templates/stat.aspx?id=16748)

## Muntliga

Rubin, M., pers. medd.,( 2010-03-26). miru01handelsbanken.se

Schartau, F, pers. medd.,(2010-04-24). schartau@u.lrf.se

## BILAGOR

# BILAGOR

## FRÅGEFORMULÄR

Hej!

Vi är två lantmästarstudenter vid SLU Alnarp. Vi skall göra ett examensarbete tillsammans med Handelsbanken gällande prissäkring av lantbruksprodukter. Vi skulle vara tacksamma om ni ville hjälpa oss genom att svara på följande fyra frågor. Svara gärna beskrivande. Tack på förhand!  
Adam Skure och Johan Månsson

Frågor

1, Använder ni er av prissäkring vid inköp av förnödenheter och/eller försäljning av produkter i dag? Om ja, på vilket sätt?

2, Om nej, är ni intresserade av att göra det och hur vill ni i så fall få hjälp med att komma igång?

3, Hur upplever ni att era kunskaper är gällande:

Terminshandel	svar mellan 1-5
Marknadsbevakning	svar mellan 1-5
Prissäkring	svar mellan 1-5

4, Hur mycket tid lägger ni på marknadsbevakning?

Uppskattat antal timmar per vecka .....

Ålder..... Kön.....

Region.....

Antal hektar.....

Övrig verksamhet.....



## Valutasäkring av gårdsstödet

Med tanke på ovan angivna skördenivåer bedömde vi att man kunde anta att gårdarna låg i stödområde 2

Vi utgår från att gårdsstödet har varit lika stort sedan 2006

\* Om man inte säkrat gårdsstödet låses det sista bankdagen före 1:a oktober

Ersättning ha Stödområde 2                      242 euro/ha

Totalt gårdsstöd                                      121000

Gårdsstöd	Eurokurs*	Gårdsstöd osäkrat	Summa
2006	9,27	1121670	1121670
2007	9,21	1114410	1114410
2008	9,76	1180960	1180960
2009	10,24	1239040	1239040
			<b>4656080</b>

	28-feb Eurokurs	Halva säkrat	30-jun Eurokurs	Halva säkrat	Summa
2006	9,46	572330	9,22	557810	1130140
2007	9,26	560230	9,24	559020	1119250
2008	9,38	567490	9,45	571725	1139215
2009	11,46	693330	10,84	655820	1349150
					<b>4737755</b>

### Kommentar.

Denna studie visar att det har varit lönsamt att låsa gårdsstödet för underliggande period. Det som inte innefattas i studien är kostnaden för att låsa valutakursen.

Stödet låses via banken och jordbruksverket är inte inblandade i detta.

Det skall enligt uppgift röra sig om väldigt låga kostnader för att handla med valuta (Frida Schartau). Tillfällena för låsning av valuta är helt slumpmässigt utvalda och det kan variera mycket beroende på låsningstidpunkt. Låsning av gårdsstödet kan jämföras med terminshandel

Två fiktiva gårdar. Ena gården säljer allt vid skörd, andra gården säljer hälften strax före jul och andra hälften i slutet på april.

Grödorna är valda efter de priser vi kommit över.

Gröda	Antal ha	Skörd	Total mängd				
Foderkorn	125	6	750				
Höstraps	125	3,5	437,5				
Höstvete	125	8	1000				
Havre	125	6	750				
Försäljning	Korn Pris	Korn Antal ton	Gård 1 Summa	Gård 2 Summa	Gård 1 Total summa	Gård 2 Total summa	Ersättning lagring
2006 08 20	875	750	656250		656250		208125
2006 12 15	1165	375		436875		864375	
2007 04 20	1140	375		427500			
2007 08 20	1700	750	1275000		1275000		120000
2007 12 15	1830	375		686250		1395000	
2008 04 20	1890	375		708750			
2008 08 20	1380	750	1035000		1035000		-262500
2008 12 15	1010	375		378750		772500	
2009 04 20	1050	375		393750			
2009 08 20	830	750	622500		622500		82500
2009 12 15	930	375		348750		705000	
2010 04 20	950	375		356250			

	Havre Pris	Havre Antal ton	Gård 1 Summa	Gård 2 Summa	Gård 1 Total summa	Gård 2 Total summa	Ersättning lagring
2006 08 20	865	750	648750		648750		255375
2006 12 15	1261	375		472875		904125	
2007 04 20	1150	375		431250			
2007 08 20	1500	750	1125000		1125000		26250
2007 12 15	1535	375		575625		1151250	
2008 04 20	1535	375		575625			
2008 08 20	1280	750	960000		960000		-333750
2008 12 15	800	375		300000		626250	
2009 04 20	870	375		326250			
2009 08 20	700	750	525000		525000		37500
2009 12 15	780	375		292500		562500	
2010 04 20	720	375		270000			

	H-vete Pris	H-vete Antal ton	Gård 1 Summa	Gård 2 Summa	Gård 1 Summa	Gård 2 Total summa	Ersättning lagring
2006 08 20	1200	1000	1200000		1200000		0
2006 12 15	1200	500		600000		1200000	
2007 04 20	1200	500		600000			
2007 08 20	1800	1000	1800000		1800000		350000
2007 12 15	2000	500		1000000		2150000	
2008 04 20	2300	500		1150000			
2008 08 20	1700	1000	1700000		1700000		-325000
2008 12 15	1400	500		700000		1375000	
2009 04 20	1350	500		675000			
2009 08 20	1000	1000	1000000		1000000		140000
2009 12 15	1150	500		575000		1140000	
2010 04 20	1130	500		565000			

	H-raps Pris	H-raps Antal ton	Gård 1 Summa	Gård 2 Summa	Gård 1 Summa	Gård 2 Total summa	Ersättning lagring
2006 08 20	2300	437,5	1006250		1006250		-21875
2006 12 15	2300	218,75		503125		984375	
2007 04 20	2200	218,75		481250			
2007 08 20	2700	437,5	1181250		1181250		459375
2007 12 15	3500	218,75		765625		1640625	
2008 04 20	4000	218,75		875000			
2008 08 20	3500	437,5	1531250		1531250		-328125
2008 12 15	2700	218,75		590625		1203125	
2009 04 20	2800	218,75		612500			
2009 08 20	2500	437,5	1093750		1093750		19031,25
2009 12 15	2750	218,75		601562,5		1112781,25	
2010 04 20	2337	218,75		511218,75			

426906,25