



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsplanering,
trädgårds- och jordbruksvetenskap

Riskhantering med spannmål

terminshandel som instrument

Risk management with grain

futures as an instrument

Gustaf Larsson

Riskhantering med spannmål

Risk management with grain
futures as an instrument

Gustaf Larsson

Jan Larsson, SLU, Arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi

Jerker Nilsson, SLU, Institutionen för ekonomi

Omfattning: 10 hp

Nivå och fördjupning: Grundnivå, G1E

Kurstitel: Examensarbete för lantmästarprogrammet inom lantbruksvetenskap

Kurskod: EX0619

Program/utbildning: Lantmästare kandidatprogrammet

Utgivningsort: Alnarp

Utgivningsår: 2012

Serietitel:nr: Självständigt arbete vid LTJ-fakulteten, SLU

Elektronisk publicering: <http://stud.epsilon.slu.se>

Nyckelord: CBOT, futures, Matif, prissäkring, risker, terminshandel



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Fakulteten för landskapsplanering,
trädgårds- och jordbruksvetenskap

FÖRORD

Inom lantmästare - kandidatprogrammet är det möjligt att ta ut två examina en lantmästarexamen (120 hp) och en kandidatexamen (180 hp). En av utbildningens obligatoriska moment är att skriva ett självständigt arbete som skall redovisas som rapport och en muntlig presentation vid ett seminarium. Detta arbete har genomförts under andra året och motsvarar 6,7 veckors heltidsstudier (10 hp).

Valet av ämne grundar sig på att jag är uppvuxen på en spannmålgård och därigenom sett de prissvängningar som kan uppkomma. Intäkterna under årens gång varierar beroende på avkastning och höjda produktionskostnader. Går det då att säkra sina intäkter underlättar detta för planering av inköp och underhåll.

Ett varmt tack riktas till Mikael Rubin och Karl Persson på Handelsbanken för deras engagemang och välvilja att ge ny och aktuell information. Jag vill även tacka de tillfrågade lantbrukarna för att de har ställt upp och svarat på enkäten samt Jan Larsson som varit handledare.

Jerker Nilsson har varit examinator och handledare har varit Jan Larsson.

Alnarp maj 2012

Gustaf Larsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING	3
ABSTRACT	4
1 INLEDNING	5
1.1 BAKGRUND	5
1.2 MÅL	5
1.3 SYFTE	5
1.4 AVGRÄNSNING	6
2 LITTERATURSTUDIE	7
2.1 PRISSÄKRING	7
2.2 TERMINSHANDEL PÅ BÖRSEN	7
2.3 FUTUREKONTRAKT	7
2.4 FORWARDKONTRAKT	8
3 Terminshandel i praktiken	8
3.1 MARGINALKONTO	9
3.2 LIKVIDITETSRIK	10
3.3 VALUTARISK	10
3.4 BASISRISK	10
3.5 SKATT PÅ TERMINER	10
3.5.1 Enskild firma	10
3.5.2 Aktiebolag	11
4 MATERIAL OCH METOD	12
5 RESULTAT	13
5.1 LANTBRUKARNAS SVAR	13
5.2 INTERVJU AV SPANNMÅLSANSVARIG PÅ SPANNMÅLSFIRMA	14
6 DISKUSSION	15
7 SLUTSATS	16
8 REFERENSER	17
8.1 SKRIFTLIGA	17
8.2 INTERNET-WEBBSIDOR	17
8.3 MUNTliga	18
9 BILAGOR	19
Frågeformulär Terminshandel	19

SAMMANFATTNING

De senaste årens stora prissvängningar har gjort lantbrukets intäkter mycket varierande. För att kunna säkra intäkterna och kunna planera kommande års inköp krävs någon form av prissäkring. Arbetet behandlar en av dem, terminshandel på börs. Målet med arbetet är att det om möjligt ska inspirera fler att prissäkra sina producerade varor och därmed få en tryggare ekonomi. Syftet är att se hur terminshandeln mellan lantbrukare och handelspartnerkan utvecklas sett ur lantbrukarens perspektiv.

Information till litteraturstudien kommer från aktuella hemsidor, insatta personer inom bank och spannmålshandel, samt seminarium om terminshandel och prissäkring.

Del 1 innefattar en litteraturstudie som behandlar de begrepp och möjligheter som finns inom terminshandel, samt de risker som kan uppstå vid eventuell prissäkring.

Del 2 är resultat från intervjuer. De intervjuade är lantbrukare som alla har genomfört terminshandel på börsen. Det har även intervjuats en person som är ansvarig för köp och försäljning av spannmål på ett spannmålsföretag.

Idag finns flera alternativ för att prissäkra sina varor, detta kräver att lantbrukaren är insatt i marknaden och kan bedöma när och hur han skall agera samt vara medveten om de risker som kan uppkomma. De risker som nämns i arbetet är basisrisk, likviditetsrisk och valutarisk. De tillfrågade vill även se en tjänst på internet där man kan handla kontrakten själv, liknande Handelsbankens tidigare tjänst Trader- Online.

ABSTRACT

During the recent years big price oscillation have made the agriculture income very variable. In order to secure the revenues and to plan upcoming purchases, some form of hedging is needed. The work deals with one of them, futures trading on the stock exchange. The goal with this work is to, if possible, get more farmers to hedge their produced cereals, and by doing that, get a more secure economy. The aim is to see how futures trading between farmers, banking and grain business can be developed seen from an agriculture perspective. Information for this literature comes from current web sites and experts in the banking and grain trade, and a seminar on futures trading and hedging activities.

Part 1 includes a literature dealing with the concepts and opportunities in futures trading, including the risks that can occur in a hedging situation.

Part 2 is results from interviews. Those interviewed are all farmers who have done futures trading on the stock exchange. Another person who is responsible for selling and buying at a cereal company has also been interviewed.

Today there are several options for how to hedge grain, this requires that the farmers are familiar with the market and can determine when and how to act. The risks that are mentioned in the work are risk related to currency, liquidity and basis. Respondents also wants to see a service on the internet where they can trade the contracts buy themselves, similar to Handelsbankens former post Trader – Online.

1 INLEDNING

1.1 Bakgrund

Under de senaste åren har prisvariationerna på spannmål varit kraftiga inom lantbruket (Lööv, 2011). Terminshandeln i Sverige med varor från jordbruket tog fart under 2005, mycket på grund av avregleringar gjorda av World Trade Organisation. För att skydda sig mot prisvariationerna finns ett antal prissäkringsinstrument, ett av dessa är terminshandel.

Anledningarna till att prissäkra är många men målet är att minska riskerna, främst reducera skadan om priset går ner på varan som skall säljas (pers. med., Strömer, 2012). Detta underlättar planeringen vid eventuella investeringar och ger en stabil intäkt. Det är även viktigt att skapa sig en egen strategi då förutsättningarna varierar från gård till gård.

I arbetet nämns terminskontrakt flertalet gånger. Med detta menas det börsomsatta terminskontraktet man kan teckna genom en råvaruhandlare. För att kunna särskilja på terminshandel och vad spannmålsfirmorna kan kalla för terminskontrakt så kallas det kontrakt man tecknar med sitt fysiska vete för fastprisavtal.

1.2 Mål

Målet med examensarbetet är att få svenska lantbrukare intresserade av att prissäkra sina producerade varor. Detta görs redan idag med vissa metoder men i arbetet är det främst terminshandel på börsen som lyfts fram.

Arbetet delas upp i två delar. Den första delen är en litteraturstudie inom området där det beskrivs vad ett terminskontrakt innebär och hur det fungerar. De andra möjligheterna till att prissäkra kommer även att nämnas.

Del två är en undersökning om hur personer som genomfört terminshandel ser på affären och dess för och nackdelar.

1.3 Syfte

Syftet med studien är att visa hur terminshandel nyttjas samt dess för och nackdelar, likaså att visa hur samarbetet mellan lantbrukare, spannmålsföretag och bank kan utvecklas för att underlätta affären.

1.4 Avgränsning

Arbetet avgränsas till möjligheter inom terminshandel som rör Sverige. En sammanställning av svaren från intervjuer görs.

2 LITTERATURSTUDIE

2.1 Prissäkring

När man genomför en spannmålsaffär måste man först besluta sig för vad som är ett acceptabelt pris, samma sak gäller för terminshandel (Niléhn, 2012). För att kunna prissäkra sin vara måste man ha en aktuell kalkyl där man kan se sina produktionskostnader, utan detta är det omöjligt att veta vilket pris som täcker kostnaderna. De faktorer som spelar in vid prissättning kan vara produktionskostnad, lagringsmöjlighet, behov av likvida medel, information om marknaden och tidigare erfarenheter (pers. med., Rubin, 2012). Är man ute efter ett acceptabelt pris som täcker kostnaderna eller vill man pricka in toppen av priskurvan? För att sprida riskerna kan det vara lämpligt att fördela spannmålsposterna på olika försäljningstillfällen, exempelvis 33 % spotpris vid skörd, 33 % fastprisavtal med spannmålsfirma och de sista 33 % som terminskontrakt på börsen. De råvarubörser som är aktuella för svenska lantbrukare är främst Chicago Board Of Trade, hädanefter kallat CBOT, och Matif. Historiskt sett korrelerar Matif bättre med svenska vetepreiser än vad CBOT gjort (pers. med., Rubin, 2012).

2.2 Terminshandel på börsen

Terminshandel sker på två olika vis, antingen med ett spannmålsföretag med fysisk vara eller på börsen (Agronomics, 2012). Vid terminshandel till spannmålsföretag förbinder man sig att leverera en viss vara och mängd vid ett bestämt datum. Handeln på råvarubörsen ses som ett finansiellt instrument och har utövats sedan mitten på 1800-talet. Priserna på råvarubörserna varierar från dag till dag och beror helt och hållet på marknaden

2.3 Futurekontrakt

Denna typ av kontrakt har använts i mer än 150 år (Chicago Board Of Trade, 2012). Handeln har dock inte varit aktuell för svenska lantbrukare förrän några år tillbaka (Jordbruksverket 1, 2008). Futurekontraktet är ett standardiserat kontrakt som avser en viss vara, mängd och förfallodag. Det innebär att man köper, alternativt säljer en vara, all information om varan och dess kvalitet finns att läsa i kontraktet. Priset bestäms av marknaden på börsen. Kontraktet är endast ett värdepapper, det vill säga ingen fysisk vara levereras utan lite innanlöptiden är slut, köper man tillbaka kontraktet. Det går även att köpa tillbaka kontraktet under tiden men pengar betalas inte in/ut förrän kontraktet upphör. En förutsättning för att detta skall kunna fungera är att det är en fri marknad och gott om köpare och säljare (Persson 2012). Om det endast är ett fåtal aktörer kommer detta att ge stora svängningar vid köp eller försäljningar

2.4 Forwardkontrakt

Forwardkontrakt är det i särklass vanligaste kontraktet som upprättas av svenska lantbrukare. Då tecknas ett kontrakt på en bestämd vara och ett bestämt pris, samt att denna vara skall levereras ett visst datum. Detta är en av skillnaderna då ett futurekontrakt kan avslutas när som helst, vilket inte är möjligt med ett forwardkontrakt (Skatteverket, 2). Det är säljarens skyldighet att se till att köparen har varan vid det bestämda datumet (Jordbruksverket, 1, 2008). Om skörden ej blivit den förväntade är man alltså tvungen att köpa spannmål för att kunna fylla upp sitt kontrakt.

3 Terminshandel i praktiken

Vid handel med börsomsatta terminskontrakt är syftet att försäkra sig om marknadens prissvängningar (Agronomics, 2012). För att kunna genomföra terminsaffären krävs kontakt med en bank, exempelvis Handelsbanken (pers. med., Rubin, 2012). Banken vill se de två senaste boksluten och deklARATIONERNA, detta för att se om företaget är sunt och kan lämna en säkerhet. Säkerheten krävs på grund av att när terminskontraktet upphör skall pengar betalas till banken eller mottagas. Efter godkänd kreditprövning skall det upprättas ett ramavtal. I ramavtalet framgår allt gällande affären. Sedan kommer man att få en rapport varje dag där man ser utvecklingen av kontraktet. Detta för att när som helst kunna avsluta kontraktet om man är nöjd med priset



Figur 1. Tanken med kontraktet, (Handelsbanken 2011), egen bearbetning.

I figur 1 visas tanken med kontraktet. Det upprättas ett säljkontrakt som gäller under en bestämd tid (Rubin, 2012). Just innan kontraktets slut eller tidigare köper man tillbaka kontraktet och säljer sin fysiska vara (Jordbruksverket, 2008). Detta ska då kvittas mot varandra och säkerställa ett acceptabelt pris. Kvittningen görs av mäklaren, exempelvis Handelsbanken, som överför eller avräknar från marginalkontot som är nödvändigt att ha för att kunna genomföra affären. I figur 2 visas ett exempel på händelser och transaktioner vid terminsaffären.

	Fysisk vara			Börsomsatt terminsaffär		
Datum	Händelse	Typ av transaktion	Intäkt/ Kostnad	Händelse	Typ av transaktion	Intäkt/ Kostnad
01 jan - 11	1. Lantbrukare planerar att sälja 200 ton i dec 2011			2. Lantbrukare säljer fyra vetekontrakt à 50 ton för 1,38 kr/kg	Tillgodo på marginalkonto	2760000 kr
01- dec - 11	3. Lantbrukare säljer 200 ton vete för 1,25 kr/kg	Spannmåls- likvid	250000 kr	4. Lantbrukare köper tillbaka fyra vetekontrakt à 50 ton för 1,25 kr/kg	Betalning från marginalkonto	-250000 kr
Utfall 1 dec 2011	5. Fysisk marknad		250000 kr	Börsomsatt affär		26000 kr
Sammanlagd utfall	=250000 + 26000 = 276000 (1,38 kr/kg)					

Figur 2. Exempel på händelser och transaktioner vid terminshandel, (Jordbruksverket 2. 2008), egen bearbetning.

3.1 Marginalkonto

För att få handla ett terminskontrakt på börsen krävs ett marginalkonto. Kontot är till för att börsen skall kunna vara säker på att personen som handlar är likvid (Jordbruksverket 2, 2008). En vanlig summa att sätta in på marginalkontot är mellan 5 – 10 % av terminens värde (pers. med., Rubin, 2012). Procentsatsen varierar beroende på kreditvärdighet och relation med banken. Mot detta konto avräknas kurserna dagligen och beroende på hur terminen utvecklas är man tvungen att tillföra pengar.

3.2 Likviditetsrisk

Det faktum att det krävs insättning på marginalkontot vid eventuell prisändring på terminen leder till en likviditetsrisk (Jordbruksverket 2, 2008).

3.3 Valutarisk

Vid upprättandet av terminskontraktet bestäms även om valutan skall låsas eller ej (pers. med., Birgersson 2012). För att minska risken att denna går upp eller ner så kan man låsa valutakursen. Beroende på vilken börs man handlar på är valutan USD eller Euro, då arbetet begränsar sig till Chicago Board Of Trade och Matif. Om euron står högt i kurs då man tecknar affären för att sedan sjunka tills slutdatum på terminen leder detta till lägre intäkt. Vid motsatsen att euron stiger medför detta ökad intäkt. För att slippa denna risk kan man valutasäkra och därmed undgå en sänkning av valutan.

3.4 Basisrisk

Med basisrisk menas skillnaden mellan spotpriset och terminspriset (Jordbruksverket 1. 2008). De båda priserna följer varandra och möts i regel mot slutet av terminen. Skillnaden mellan de båda prisnivåerna utgör det som blir vinst eller förlust på det tecknade terminskontraktet.

3.5 Skatt på terminer

Hur beskattningen på terminshandel sker beror på vilken bolagsform som bedrivs (Norberg 2012).

3.5.1 Enskild firma

Vid handel genom enskild firma uppstår vinst eller förlust, vinsten skall då beskattas som inkomst av kapital (Norberg 2012). Detta innebär att en vinst maximalt beskattas med 30 % efter det att inköpskostnaden dragits av. En förlust medger endast avdrag med 70 % på tidigare nämnda 30 %, detta ger 21 % i avdrag på skatten. Vinst och förlust kvittas till fullo så länge förlusten inte överstiger vinsten. Det är endast möjligt att kvitta mot inkomster i samma klass som inkomst av kapital. Exempel på andra inkomster av kapital är räntefördelning, ränteinkomster och försäljning av aktier och fonder (Skatteverket, 1, 2005). Skatt att få tillbaka kvittas mot övrig inkomstskatt. Finns det ingen övrig skatt under samma år leder detta till att hela förlusten blir outnyttjad (Norberg 2012).”Skattereduktionen är 30 procent av underskott på högst

100 000 kronor. Om underskottet är större än 100 000 kronor blir reduktionen 30 000 kronor för 100 000 kronor och 21 procent av beloppet över 100 000 kronor” (Skatteverket, 3).

Detta blir ett bekymmer för ett lantbruk som bedrivs som enskild firma. Om man t.ex. säkrat på nivån 1,50 kr/kg och det verkliga priset blir 1,75 kr/kg beskattas man inom inkomst av näringsverksamhet med 1,75 kr/kg samtidigt som man får ett underskott i inkomstslaget kapital med 0,25 kr/kg.

3.5.2 Aktiebolag

För att kunna handla med värdepapper, i detta fall råvaruterminer krävs det att det är angivet i företagets bolagsordning (Norberg 2012). Vid en uppkommen förlust kan denna dras av i verksamheten eller sparas till kommande år, denna sparas i vad som brukar kallas ”aktiefålla”. En vinst leder till överskott och beskattas med bolagsskatt på 26,3 %. Ett underskott kvittas normalt mot övrigt i verksamheten och detta leder till en skattereduktion på 26,3 %. Med rätt formulering i bolagsordning finns alltså inga skattetekniska problem för ett aktiebolag. Om pengar skall tas ut från företaget sker detta genom löneuttag alternativt aktieutdelning.

4 MATERIAL OCH METOD

De fakta som redovisas kommer från internetsidor, tidsskrifter och personliga samtal. Samtalen har skett med personer från Handelsbanken som är stationerade i Malmö, Stockholm och Vadstena. Information är även hämtad från "Futuredag" arrangerad av Hushållningssällskapet Kristianstad och Handelsbanken.

För att kunna svara på frågeställningen om hur relationen mellan lantbrukare och affärspartner kan utvecklas har fyra lantbrukare intervjuats som alla har utfört terminshandel. Jag har kommit i kontakt med personerna genom Handelsbanken och personliga kontakter. Intervjuerna har skett via telefon eller mailkontakt. Frågorna är formulerade av mig själv och idéer har även kommit från Jan Larsson och Mikael Rubin.

5 RESULTAT

Frågor har ställts till fyra lantbrukare som kommer från skilda delar av landet. De har alla handlat med börsomsatta terminskontrakt. För att kunna se om uppfattningarna skiljer sig från lantbrukare och spannmålsfirma har även en person intervjuats från ett företag som handlar med spannmål och förnödenheter.

Frågorna har varit följande:

1. Vad saknade ni i information innan ni började handla?
2. Skulle ni vilja ha mera stöd i samband med att ni genomför affären?
3. Något annat ni saknat i form av information innan, under eller efter affären?
4. Vad skulle kunna förbättras i den praktiska affären som skulle gagna lantbrukaren?
5. Kommer ni att fortsätta handla på termin?

5.1 Lantbrukarnas svar

På fråga 1, gällande vad de saknade i information innan de började handla på termin, svarade två av fyra att de skulle vilja haft bättre tillgång till priser och information om marknaden. Det hade även varit bra att ha sett exempel med olika terminskontrakt på skiftande scenarion beroende på om priset går upp eller ner.

På fråga 2, gällande om de skulle vilja ha mer stöd i samband med att de genomför affären svarade samtliga nej. De anser att det är upp till lantbrukaren att finna den information som krävs för att genomföra affären.

På fråga 3, gällande om det var något annat de saknade i form av information innan, under eller efter affären skiljer sig svaren åt. Två av fem säger att det är viktigt att man skaffar sig information från olika håll och beaktar detta och inte bara lyssna på banker. En av de tillfrågade säger även att det är onödigt mycket fokus på vetekontrakten. Han anser det finns stor potential i att även terminssäkra sina utgifter exempelvis olja, oljeväxter, korn och andra spannmålsslag. Han nämner även att det är viktigt att handla

på de mest omsatta terminerna för att undvika risken att börs och fysisk marknad inte följer varandra.

På fråga 4, gällande vad som skulle kunna förbättras i den praktiska affären som skulle gagna lantbrukaren svarar de tillfrågade följande. Två av fem vill ha möjligheten att handla själva och därmed kunna teckna och avsluta kontrakt på egen hand. Tjänsten skulle då vara på internet, liknande Handelsbankens tidigare system Trader – Online. Tjänsten ska kunna visa tidigare gjorda affärer samt diagram och grafer på prisnivåer. Anledningen till att de vill handla själva är på grund av att priserna kan skifta mycket under en och samma dag och därmed kunna få en bättre prisnivå.

På fråga 5, gällande om de kommer att fortsätta att handla på termin svarar samtliga tillfrågade ja.

5.2 Intervju av spannmålsansvarig på spannmålsfirma

På fråga 1, gällande vad de saknade i information innan de började handla på termin utgår denna fråga, då den intervjuade ej kommer ihåg.

På fråga 2, gällande om de skulle vilja ha mer stöd i samband med att de genomför affären svarade den intervjuade att det alltid är uppskattat med en samtalspartner samt att det är viktigt att man söker information på olika håll dels från marknadsbrev, internet och personligt nätverk.

På fråga 3, gällande om det var något annat de saknade i form av information innan, under eller efter affären vill den intervjuade ha en mer logisk koppling till den fysiska varan och att mäklarnas hemsidor visar tydligare diagram.

På fråga 4, gällande vad som skulle kunna förbättras i den praktiska affären som skulle gagna lantbrukaren svarar den intervjuade att han tycker inte att lantbrukare skall handla med terminer. Han anser att lantbrukare inte har den tid som krävs för att sätta sig in i marknaden då detta är ett måste för att kunna gå vinnande ur affären. Om lantbrukaren ändå ska handla ser han gärna ett företag som mäklar affären. Företaget skall ej vara en bank men ändå besitta liknande kunskaper. Personerna som jobbar där ska då vara väl insatta i svenskt lantbruk men även ha god kännedom om börshandel och de risker som kan uppstå.

På fråga 5, gällande om de kommer att fortsätta att handla på termin svarar den tillfrågade tvetydigt men troligen ja. Han säger även att strategin utvecklas ju mer man handlar på börsen.

6 DISKUSSION

Viktigt att komma ihåg vid handel med börsomsatta terminskontrakt är att man skall se instrumentet som en typ av försäkring. Tanken med arbetet är delvis att visa hur terminer kan nyttjas. Det är då viktigt att beakta att man inte utför terminshandel för att göra ett "klipp". Meningen med handeln för lantbrukaren är att kunna säkra sina intäkter och genom det få en stabilare ekonomi i sitt företag. Detta görs genom att under samma period köpa tillbaka sitt kontrakt och att även sälja den fysiska spannmålen till ett spannmålsföretag. Handeln kräver att man är insatt, man måste även kunna utvärdera marknadsläget och avgöra om priset är godtagbart. Den tidigare nämnda risken att börsvärdet inte korrelerar med värdet på den fysiska varan är viktigt att veta om. Priserna är inte identiska men de följer varandra med en viss fördröjning. Det är då viktigt att veta vilka kontrakt som är likvida, det vill säga vilka kontrakt som omsätts mest, de kontrakten är de som följer marknaden bäst.

En annan risk som kan uppkomma är säkerheten som den andra handelspartnern kräver. Om priset på terminen stiger så kan exempelvis banken kräva att man sätter in mer medel på marginalkontot. Det är inte säkert att det är så det ser ut i slutet av terminen när man köper tillbaka kontraktet men krävs detta mellan mars och september kan det medföra problem då det under denna period inte är så mycket inkomster utan ofta endast utgifter i form av insatsvaror och andra förnödenheter. För en typisk spannmålsgård infaller de flesta intäkterna mellan augusti och mars då leverans av spannmål sker under den perioden. En annan stor intäkt är gårdsstödet som utbetalas i december. Detta medför en sämre likviditet under sommarhalvåret.

Kommunikationen mellan lantbrukare och handelspartner är idag god på många håll men kräver mer information och engagemang av exempelvis banker och andra tänkbara affärspartners. Det är tydligt att de tillfrågade lantbrukarna vill ha chansen att själva öppna och stänga sina affärer, troligen något i stil med den tidigare modellen Handelsbanken hade, Trader - Online. Troligen skulle fler lantbrukare våga prova på att handla istället för att vara tvungna att ringa exempelvis en råvaruhandlare.

Metoden som användes genom att kontakta lantbrukarna genom egna kontakter och viss del banken kunde gjorts på annat vis. Exempelvis att kontakta någon form av förening med många lantbrukare som medlemmar för att sedan maila frågorna. De flesta företag och föreningar har dock sekretess över vilka som är medlemmar och jag tror även att svarsprocenten blir låg då det blir mindre personligt via mail.

De försök som bör göras i framtiden är arbeten med frågeställningen; Vad krävs för att du som lantbrukare ska prissäkra din producerade varor? Alternativt se hur priserna på börserna skiljer sig jämfört med priserna på den fysiska marknaden, det vill säga en vidare studie hur basisrisken påverkar lönsamheten.

Svenska lantbrukare har många möjligheter att prissäkra sin spannmål och med ytterligare information kommer de flesta successivt att handla på termin. Det är dock mycket viktigt att ta hänsyn till de risker som finns och då även försöka minimera dessa.

7 SLUTSATS

För att lyckas med terminshandel krävs god kunskap och förståelse om marknaden. Information skall införskaffas från olika håll exempelvis webbsidor, marknadsbrev och personliga kontakter. Flertalet av de tillfrågade lantbrukarna ser gärna någon form av webbsida där man kan utföra handeln själv. Webbsidan skall vara klar och tydlig och kunna visa diagram över tidigare positioner och marknads konjunktur.

Fördelarna med att handla på termin via börsen är att man kan säkra sina intäkter och därmed underlätta planeringen av sina inköp. Handeln tillför en trygghet men kräver samtidigt att man är medveten om de risker som kan uppstå.

Likviditetsrisk – vara beredd på att tillföra medel till marginalkontot om terminspriset går ner eller upp beroende om det är ett köp eller säljkontrakt som tecknats.

Basisrisk – risken som uppkommer då priserna på fysisk vara och terminens värde på börsen inte korrelerar.

Valutarisk – Om man inte låser kursen på valutan utan har den rörlig uppstår en spekulation. Detta kan vara både positivt och negativt beroende på vilket håll kursen rör sig på men vid prissäkring förutsätts att man vill ta bort så många risker som man kan.

8 REFERENSER

8.1 Skriftliga

Chicago Board Of Trade (2012) [online] Tillgänglig:
http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/files/AC-216_HedgersGuideNewBoilerplate.pdf [2012-03-19]

Jordbruksverket:

1. Jordbruksverket (2008). Terminshandel med jordbruksprodukter – översikt [online] Tillgänglig:
http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra08_1.pdf [2012-04-10]
2. Jordbruksverket. Terminshandel med jordbruksprodukter – en kortversion [online]. Tillgänglig:
http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra08_1kort.pdf [2012-04-03]

Lööv, Sven-Olov. (2012). Terminshandel ger inte dyrare mat. Lantbrukets affärer. No 11, sida 12, 2011.

Nilehn, A. (2012). Koll på läget med prissäkring. Lantbrukets affärer. No 2, sida 46, 2012.

8.2 Internet-webbsidor

Agronomics. Vad får dig att sälja din råvara. [online] Tillgänglig:
<http://www.agronomics.se/FuturesTrading/Course.aspx> [2012-03-28]

Skatteverket:

1. Skatteverket. Skatteverkets ställningstagande (2005). [online]. Tillgänglig:
<http://www.skatteverket.se/rattsinformation/stallningstaganden/arkiv/ar/2005/stallningstaganden2005/13019263105111.5.2132aba31199fa6713e8000650.html> [2012-03-19]
2. Skatteverket. Terminer [online] Tillgänglig:
<http://www.skatteverket.se/privat/skatter/vardepapperforsakringar/derivat/terminer.4.233f91f71260075abe8800022181.html> [2012-03-19]

3. Skatteverket. Hur stor är skattereduktionen vid underskott av kapital?
[online] Tillgänglig:
<http://www.skatteverket.se/privat/svarpavanligafragor/rantorochutdelning/privatrantorfaq/hurstorarskattereduktionenvidunderskottavkapital.5.18e1b10334e8bc8000118299.html> [2012-05-07]

8.3 Muntliga

Andersson, Håkan, auktoriserad revisor. Eslöv. 23 april 2012

Birgersson, Håkan, Kontorscheff Skog & Lantbruk, Handelsbanken. Telefonsamtal Vadstena 13 april 2012.

Norberg, Anders, Servicejouren, Skatteverket. Mail 27 april

Rubin, Mikael, Bankdirektör, Handelsbanken. Tomelilla. 2 februari 2012

Strömer, Magnus, Råvarudesk, Handelsbanken. Malmö. 1 februari 2012

Persson, Karl, Råvarudesk, Handelsbanken. Stockholm. Telefonsamtal 20 mars 2012

9 BILAGOR

Frågeformulär Terminshandel

Affärspartner :

Råvara :

Vad saknade ni i information innan ni började handla?

Skulle ni vilja ha mer stöd i samband med att ni genomför affären?

Något annat ni saknar i form av information innan, under eller efter affären?

Vad skulle kunna förbättras i den praktiska affären som skulle gagna lantbrukaren?

Kommer ni att fortsätta handla på termin?

