

Hälften är nog

En klar försäljningsstrategi är klokt att ha inför 2010. Nu ska intervention av vete och korn ske på anbud, ett fast lägsta pris försvinner och skydds nätet är därmed borta. Men det räcker att teckna 50 procent av förväntad skörd på avtal när det finns kvalitetskrav i botten och vänta med resten tills skörden kan överblickas.

Svenska spannmålspriser baseras i mars 2010 på interventionspriset. Det är dystert och med tanke på att utgående lager åter ökar i den senaste prognosen från IGC* lär det inte bli någon ändring de närmsta månaderna. För skörd 2010 har vi inte något fast garantipris kvar längre mer än på 3 miljoner ton vete i EU. All övrig intervention av vete och allt korn kommer att baseras på anbud och därmed kommer det inte att finnas ett fast lägsta pris längre.

25 öre utan skydds nät

Hade inte interventionen funnits i dag hade spannmålspriserna varit i nivån 0:70–0:75 kronor per kilo för korn och 0:80–0:85 kronor för vete, d.v.s. 0:25–0:30 kronor lägre priser än vad det går att få nu.

Glädjeämnet i IGC-prognosen är att konsumtionen återigen skrivs upp. Inte mycket men ändå viktigt för det kommer att komma sämre skördeår i världen som inte når upp till de nivåer vi sett de senaste två åren. Förändringarna i interventionsvillkoren aktualiserar vikten av att tänka ut en försäljningsstrategi för hur man ska sälja sin skörd för alternativen är många och fler kommer.

Tufft från start

Lantmännen stramar åt villkoren i sina poolavtal. Kontrakten måste vara inne senast den 1 april, vilket är extremt tidigt men ändå inget aprilskämt, trots att man knappt kan bedöma i vilket skick grödan har kommit ur vintern och ännu mindre bedöma avkastningen.

Förslag på strategier för vete för olika person

1. Säljer vid skörd och har inget större intresse av att följa marknaden

Tecknar 50 procent av förväntad skörd på pool/odlingskontrakt och resten av skörden säljs antingen direkt vid skörd och/eller lagras in på depå/lagringsavtal.

2. Är intresserad av att följa marknaden, men kan inte lagra allt på gården

Tecknar Termins/fastpris på en del av skörden tidigt om priserna är intressanta, men kan också vänta till efter skörd. Begär in offert efter skörd på en del av det som finns i egna lager. Har inte kapacitet att lagra allt utan kan välja att skjuta upp försäljningen genom att teckna depå/lagringsavtal om priserna uppfattas som låga vid skörd.

Man har förvisso rätt att ändra volymen i kontraktet i år fram till och med den 31 maj, men man kan inte bryta det om t.ex. höstrapsen har utvintrat utan får då så vårraps istället.

Hos Svenska Foder heter motsvarande kontrakt Odlingskontrakt och det kan man teckna fram till och med den 15 juni. Lantmännens poolkontrakt var tidigare generöst för det tillät en volymavvikelse på +/- 25 procent på kontrakterad volym, men nu är avvikelserna begränsad till -10 procent och för kvantitet över avtal blir det leveransdagens spotpris. Svenska Foders krav är +/- 5 procent på avtalad volym.

Hälften på avtal

Kan du inte leverera avtalad minikvantitet kostar det dig pengar för att företagen ska ersätta den volym som fattas. Liknande krav finns också i villkoren för Lantmännens Termiskontrakt och Svenska Foders Fastpriskontrakt. Mitt råd är att inte teckna mer än 50 procent av förväntad skörd på avtal där det finns kvantitetskrav. Resterande volym avtalas först närmare skörd eller

under skörden när utfallet bättre kan överblickas.

På Lantmännens spotavtal har man vid skörd två månader på sig att leverera varan när man själv vill. Det ger en möjlighet att låsa priset före skörd om man under sommaren bedömer att marknadspriserna kommer att falla rejält när skörden drar igång i augusti. Tror man på högre pris för ny skörd väljer man att teckna lagrings-/depåavtal istället om man inte har eget lager. Har man egen torkanläggning lagrar man in och för att då inte ligga med hela risken kan hela eller delar av skörden prissäkras när kvantitet och kvalitet är kända.

Se upp med marginalen

På forward-kontrakt typ Lantmännens Termiskontrakt och Svenska Foders Fastpriskontrakt avtalas förutom kvantitet även vilken kvalitet som ska levereras och det gör kontrakten lite mer riskabla. Vissa företag erbjuder möjligheten att avtala bort kvalitetsrisken genom att teckna ett fastpris på den nerklassade varan. Se upp så att det inte blir orimligt stor pris-skillnad mellan kvaliteterna. Historiskt har skillnaden mel-

”I år blir försäljningsstrategin ännu viktigare p.g.a. förändrad intervention”

lan malt- och foderkorn varit runt 0:20 kronor per kilo och mellan bröd- och fodervete 0:10 kronor.

Ett annat sätt att komma runt kvalitetsrisken är att teckna foderkontrakt på vete och korn och sedan försöka omförhandla kontrakten om den skördade varan visar sig klara kvalitetskraven för brödvete och malkorn. Är det brist på brödvete och malkorn kanske företagen är intresserade av att ändra kontraktet. Men vid överskott lär det bli betydligt svårare. Man kan också sälja sin egen kvalitetsvara och köpa in fodersäd från någon kollega för att uppfylla kontraktet. Här gäller det att se upp med kra-

ven då det hos vissa företag krävs att den spannmål som levereras kommer från kontrakts-tecknarens fält i Sverige.

Framtidskontrakt inte riskfria

Handel med futures på råvarubörser som Matif och Chicago sker i begränsad omfattning idag. Det tar lite tid att sätta sig in i hur det fungerar och det är inte så riskfritt som det ibland framställs. Den största risken när vi tänker på prissäkring är att de svenska priserna inte följer börspriserna. Sedan har vi också en valutarisk, men den finns det möjligheter att avtala bort. Fördelarna är att man kan handla med sitt kontrakt under tiden och man har inte bundit upp sig att sälja sin spannmål till ett visst företag. Kvalitetsrisken är också borta för börskontraktet påverkas inte av vad som händer med grödan som står på fälten. ■

ANDERS PÅLSSON,
HIR MÅLMÖHUS



ligheter

3. Har stort intresse av att följa marknaden och är beredd på att ta vissa risker. Kan lagra hela skörden i egen anläggning

Säkrar av 40 procent av skörden på Matifbörsen för att inte binda upp sig mot något företag. 40 procent säkras av via termins/fastpriser vid olika tidpunkter när priserna är intressanta. 20 procent av skörden säljs på offert direkt utan att binda den.

