



Guide om spannmålshandel och kontraktsodling

© 2019 Spannmålsbranschens samarbetsgrupp (publicerats i mars 2019). *Fotografi* vastavalo.net och Raisio Oyj.

Innehåll

1. Förord

2. Spannmåls- och oljeväxtpriiset påverkas av utbud och efterfrågan

2.1 Spannmålsbalanser och -prognoser

2.2 Skördeårskalendern stöder uppföljningen av marknaden

2.3 Andra faktorer som påverkar marknaden

3. Kontraktsodling som riskhanteringsinstrument

3.1 Vad menas med kontraktsodling?

3.2 Fördelar med kontraktsodling

4. Modeller och grunder för prissättning i industrins och spannmålshandelns avtal

4.1 Handelsavtal

4.2 Exempel på avtalstyper och prissättningsmodeller

4.3 Krav på skriftligt avtal

5. Kontrakt mellan gårdar

6. Andra sätt att handla med spannmål

6.1 Elektronisk handel

6.2 Odlarandelslag

7. Möjligheter och risker vid spannmålshandel

7.1 Prisrisk – betydande på en marknad med snabba förändringar

7.2 Kvantitetsrisk – man kan inte leverera den överenskomna mängden

7.3 Kvalitetsrisk – man kan inte leverera den överenskomna kvaliteten

8. Förlikning vid tvister

9. Derivatavtal som prissäkringsinstrument

9.1 Derivathandelns verksamhetsprinciper

9.1.2 Prissäkring med terminskontrakt eller futurer

9.1.2. Synpunkter på prissäkring med terminskontrakt

9.2 Optioner

10. Bilagor

Bilaga 1. Uppgifter om gårdens produktionskostnader grund för säljbesluten

Bilaga 2. Minneslista för gårdens spannmålshandel och riskhantering

Bilaga 3. Prissäkring med futurkontrakt på börsen

Bilaga 4. Bilaga 1. Spannmålshandelsterminologi

1. Förord

Den här guiden riktar sig speciellt till den som odlar spannmål och oljeväxter. Syftet med guiden är att ge läsaren mera information om de kontrakt som allmänt används inom spannmålsmarknaden och spannmåls-handeln. I guiden går vi också igenom de faktorer som påverkar spannmålsmarknaden generellt, och de verktyg som finns för att minska riskerna vid handeln.

Världens spannmålsproduktion och -konsumtion har de senaste åren ökat från år till år, även om det också förekommit svackor. På marknaden följer man noga med förhållandet mellan produktion och konsumtion samt lagervolymernas utveckling. I guiden går vi bland annat med hjälp av prognoser för spannmålsbalansen igenom hur dessa faktorer påverkar prisutvecklingen. Samtidigt granskar vi också de faktorer som påverkarspannmålspriset på kortare och längre sikt. Det som sker på världsmarknaden för spannmål och oljeväxter påverkar prisutvecklingen också i Finland. Därför är det viktigt att följa med vad som händer på den internationella spannmålsmarknaden.

Ett syfte med guiden är att ge läsaren verktyg för att identifiera de risker som variationerna i produktionen och på marknaden förorsakar, och för att förbereda sig för och bemästra riskerna. Till exempel köps ju produktionsinsatserna i god tid före sådden, medan du ännu inte vet vilket marknadspriset efter skördeperioden

kommer att vara. Den risk som har att göra med prisförändringarna på spannmål kan vi minska genom att t.ex. fixera en del av skördens pris redan före skörden. För att kunna välja rätt riskhanteringsinstrument för den egna gården bör vi känna till produktionskostnaderna och gårdens risktålighet.

Kontraktsproduktion innebär ett partnerskap mellan odlaren och spannmålsköparen. Metoden kan användas för att styra spannmålskedjans verksamhet i en mer kund- och marknadsorienterad riktning. De risker som är förbundna med skördens mängd och kvalitet kan ju inte elimineras med hjälp av ett kontrakt, däremot kan ett kontrakt innehålla verktyg som kan användas för att bemästra riskerna genom hela förädlingskedjan. Det kan inte nog betonas att ett kontrakt alltid är bindande, minst lika viktigt är det att känna till kontraktets innehåll innan man skriver under. Årets guide är en reviderad version av publikationen "Guide om spannmålshandel och kontraktsodling", som gavs ut 2008 och reviderades år 2012. Den har producerats av Spannmålsbranschens samarbetsgrupp (VYR) och i synnerhet av gruppens företrädare för spannmåls- och oljeväxtodlingen, rådgivning samt industrin och spannmålshandeln. Kapitlet om börshandel och prissättning med hjälp av futurer har skrivits med hjälp av experter inom banksektorn, Nordea och OP-Pohjola, som bidragit med sin praktiska erfarenhet.



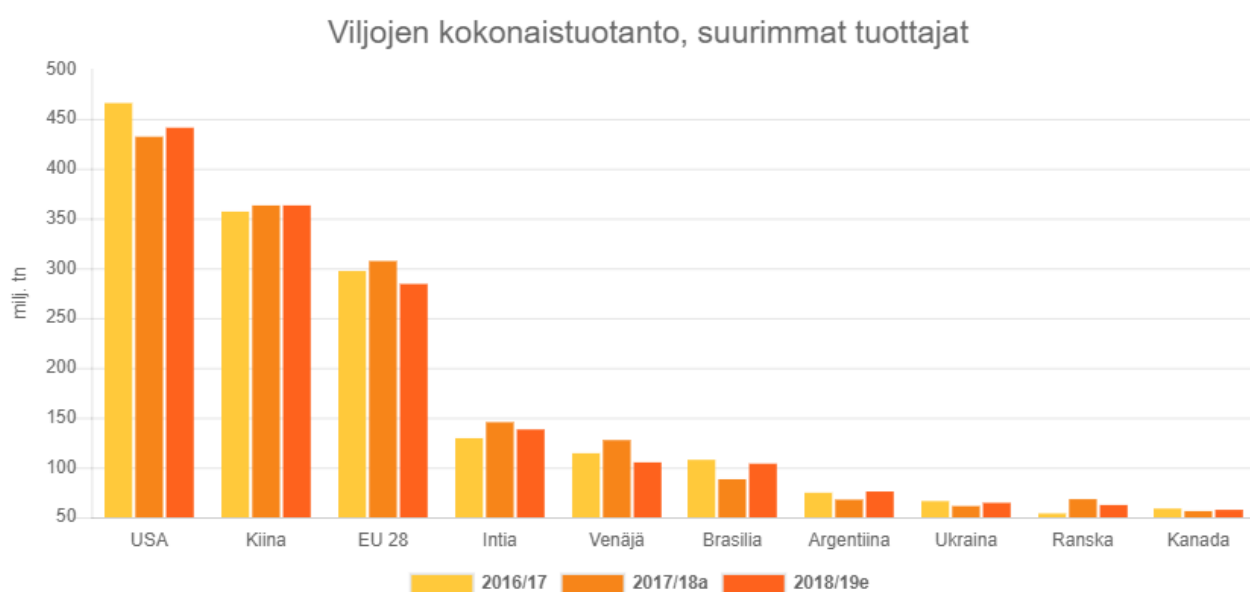
2. Spannmåls- och oljeväxtpriset påverkas av utbud och efterfrågan

De senaste åren har vi upplevt stora prisfluktuationer på spannmåls- och oljeväxtmarknaden. Det har gjort det ännu viktigare än förut att följa med marknadsläget, köparnas (handels-, industrins) prisnoteringar och futurpriserna på börserna. Förändringar på världsmarknaden avspeglas också i priserna på hemmamarknaden. Prisuppgifter om spannmål och oljeväxter i hemlandet sammanställs varje vecka på exempelvis Spannmålsbranschens samarbetsgrupps webbplats (www.vyr.fi). I Finland uppges spannmålspriset oftast som levererat i mottagarens lager. I så fall anordnas och betalas frakten av säljaren eller odlaren. Gårdspris kallas det när köparen anordnar och betalar frakten. Idag köper många köpare också spannmål till gårdspris, särskilt i sådana fall när köparen kan ordna frakten till ett konkurrenskraftigt pris eller när man inte känner till spannmålets slutliga destinationsort.

På webbplatsen publiceras också aktuella översikter över händelserna på den inhemska och de internationella spannmålsmarknaderna. Dessutom utger VYR nyhetsbrevet Viljaviestä. Andra uppgiftskällor är bl.a. lantbrukstidningar, handels-, industrins och forskningsanstaltens marknadsöversikter och Naturresurscentralens, Lukes, statistik.

Den faktor som påverkar marknadspriset på spannmål och oljeväxter mest både i Finland och i världen överlag, är den rådande situationen gällande utbud och efterfrågan, dvs. hur man med produktionen under marknadsåret och lager som överförts från föregående marknadsår kan tillfredsställa efterfrågan tills dess att följande års skörd kommer ut på marknaden. På marknaden följer man noga med förhållandet mellan årets slutlager och den årliga konsumtionen (stocks to use ratio). Om relationstalet sjunker för lågt finns det ofta ett prishöjningstryck på marknaden. Om relationstalet stiger är prisutvecklingen däremot ofta nedgående.

Faktorer som inverkar på utbudet är de årliga odlingsarealerna, skördeprognoserna, lagersituationen, vädret under växtperioden och skördens kvalitet. Om skörden i de viktigaste produktionsområdena för spannmål misslyckas eller lyckas över förväntan, påverkar detta marknadsprisernas utveckling. Särskilt viktiga för den internationella marknaden är de viktigaste exportländernas produktionsvolym. De tio största spannmålsexportörerna är Förenta Staterna, Argentina, Ukraina, Ryssland, EU, Brasilien, Kanada, Australien, Kazakstan och Turkiet. De största nettoimportörerna är EU, Japan, Mexiko, Egypten, Kina, Saudiarabien, Vietnam, Sydkorea, Iran och Algeriet.

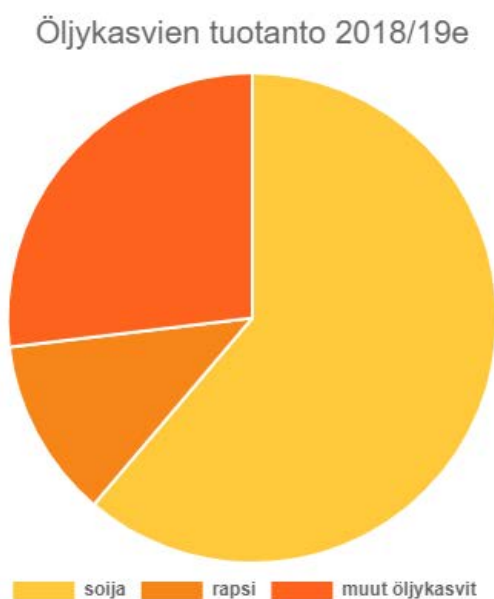


Figur 1. De största producenterna av spannmål och produktionen skördeperioderna 2016/17-2018/19e. (Källa: IGC 10/2018)

Vetet har stor betydelse inom den internationella spannmålshandeln, och vetets prisutveckling påverkar prisutvecklingen också för andra sädesslag. Det andra spannmålsslaget som man allmänt följer med på den internationella marknaden är majs. Soja är den viktigaste oljeväxten, och också det som det handlas med mest. Inom foderproduktionen påverkas efterfrågan av förhållandet mellan de olika spannmålslagens pris.

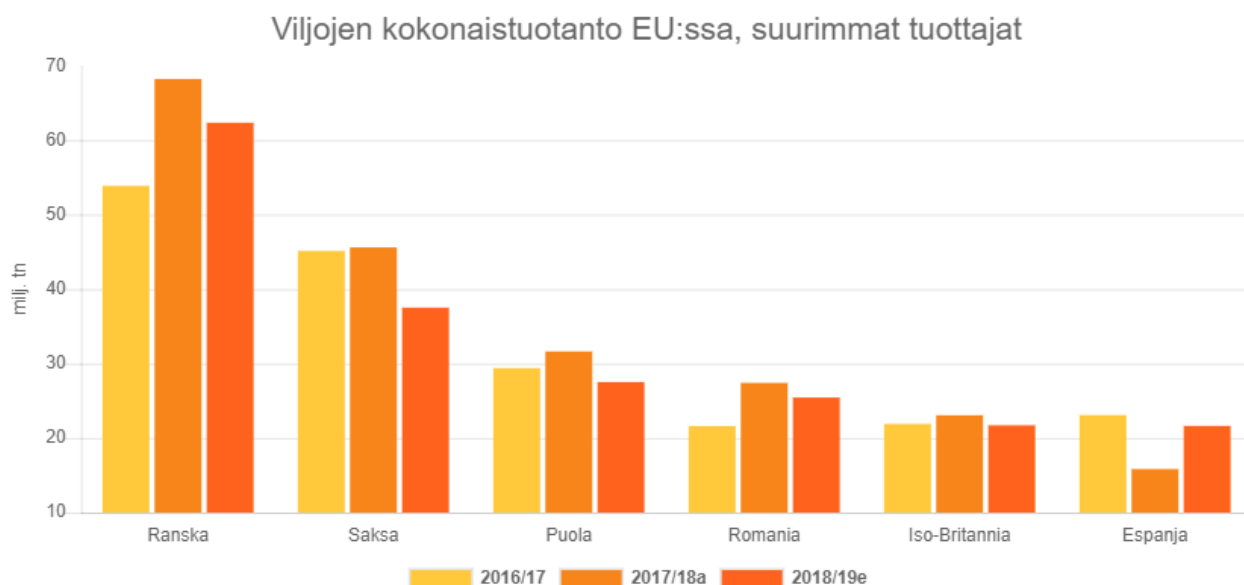


Figur 2. Produktionen av spannmål och oljeväxter i världen skördeperioden 2018/19e (milj. tn). De största jordbruksgrödorna är majs, vete och ris. (Källa: IGC 10/2018)



Figur 3. Produktionen av oljeväxter i världen skördeperioden 2018/19e (milj. tn). De största oljeväxterna är soja. (Källa: IGC 10/2018)

Finlands hela produktion utgör bara ett par promille av den globala spannmålsproduktionen, och dess inverkan på världsmarknadspriserna är obefintlig. Prisnivån i Finland påverkas därför kraftigt av den internationella spannmålsmarknaden, särskilt av marknaden i EU och i synnerhet av prisutvecklingen i Östersjö-området, samt av balansen mellan produktion och konsumtion i Finland.



Figur 4. EU:s största spannmålsproducentländer och deras spannmålsproduktion skördeåren 2016/17-2018/19e. (Källa: IGC 10/2018)

Handelsvolymerna och priset på spannmål varierar enligt utbud och efterfrågan. Den rådande prisnivån på marknaden styrs av balansen mellan utbud och efterfrågan. För att spannmålsmarknaden ska fungera friktionsfritt är det viktigt att informationen om mängder och kvalitetskrav för olika spannmålsslag löper effektivt inom spannmålskedjan.

Efterfrågan och dess variationer påverkas av gårdarnas och industrins användning av spannmål, inköpstidpunkterna, inköpens storlek och deras riktning. På den internationella marknaden är importen koncentrerad till vissa länder. Deras inköpsverksamhet har stor betydelse för marknadssituationen. Finland är en del av EU:s gemensamma marknad. EU är en stor aktör på den globala spannmålsmarknaden.

För att spannmålsmarknaden ska fungera är det viktigt att det finns ett jämnt, eller i vart fall förutsägbart utbud. Vikten av ett jämnt utbud accentueras de år när den inhemska produktionen inte motsvarar konsumtionen. Ett jämnt utbud säkerställer att spannmål inte importeras "i onödan". I Finland är utbudet i allmänhet störst under tröskningssäsongen, efter årsskiftet och igen före vårsådden. Utbudstopparna har ändå planat ut och särskilt har utbudet under skördetiden minskat jämfört med tidigare år.

2.1 Spannmålsbalanser och -prognoser

Ett bra instrument för att följa med marknadssituationen är spannmålsbalansen, som visar utbudet (produktion och import) av olika spannmålsslag, efterfrågan (konsumtion och export) och lagren för varje marknadsår. Balansen mellan utbud och efterfrågan och förändringar i balansen avspeglas i priset. Därför ger balanserna värdefull information för spannmålsmarknadens aktörer. Om till exempel den förväntade produktionen ökar för varje prognos medan konsumtionen uppskattas förbli oförändrad är det inte troligt att priserna stiger.

Den inhemska spannmålsbalansen har brukat vara positiv utom för råg. Med andra ord har utbudet av spannmål varit större än efterfrågan. Det har ändå förekommit årlig variation. Till exempel minskade spannmålsskörden år 2018 av torka. I fråga om oljeväxter har Finland av tradition haft ett underskott, när den inhemska produktionen inte har räckt för att motsvara efterfrågan.

Spannmålsbalanser utarbetas av såväl myndigheter som av privata företag och intresseorganisationer som följer med marknaden. Balanserna utarbetas vanligen för ett skördeår/marknadsår. Skördeåret på det norra halvklotet börjar i början av juli och slutar i slutet av juni följande år. Tidpunkten har fastställts enligt den tidpunkt då skörden vanligen inleds på vårt norra

halvklot, då den nya skörden börjar komma ut på marknaden. Hos oss avses med skördeår perioden mellan den 1 juli och den 30 juni.

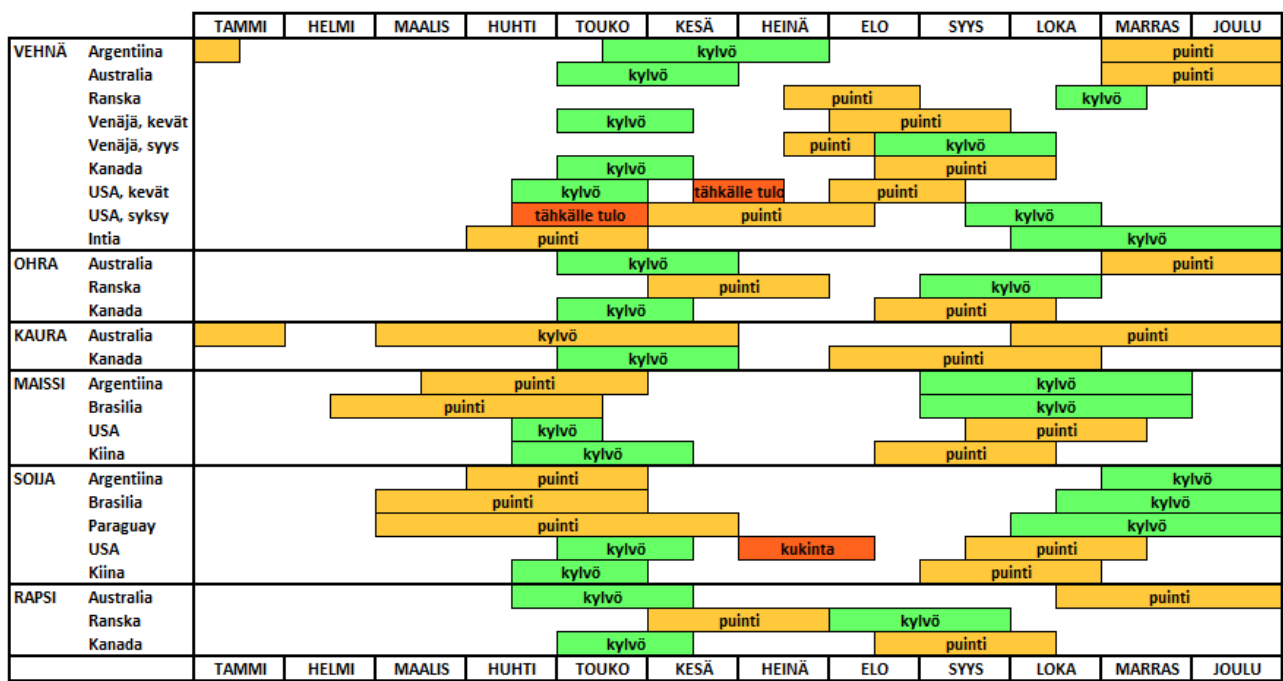
En av de mest värderade balanserna är det Internationella spannmålsrådets, ICG:s spannmålsbalansprognos, som uppdateras en gång i månaden (www.igc.int). ICG börjar göra upp skördeårets spannmålsbalansprognos redan i mars, dvs. i praktiken innan skördeåret börjar. Balansen uppdateras en gång i månaden med beaktande av utvecklingsprognoserna för efterfrågan, lageruppgifter, sådda arealer samt skördeutsikter. Skördeårets sista balansprognos utges i mars följande år, då också skörden på södra halvkloten (t.ex. Australien) har bärgats.

I Finland uppgörs den officiella spannmålsbalansen av Naturresurscentralen Luke. Marknadsårets slutliga spannmålsbalans utges följande september när marknadsåret är slut. Luke och VYR utarbetar tillsammans en uppskattning över spannmålsbalansen för det pågående marknadsåret. Den uppdateras fyra gånger under skördeåret. EU:s spannmålsbalans uppgörs av bl.a. Europeiska kommissionen (DG Agri), men också av industrins (Coceral) och producenternas (Copa/Cocega) intresseorganisationer. Balanser för hela världen produceras regelbundet också av Förenta staternas jordbruksministerium (USDA) och FN:s livsmedels- och jordbruksorganisation (FAO).

2.2 Skördeårskalendern stöder uppföljningen av marknaden

Det händer hela tiden saker i världen, så spannmåls- och oljeväxtmarknaden behöver ständigt följas med. Skördeperioden framskrider i olika rytm på jordens två

halvklot. Till hjälp för att följa upp marknaden har man sammanställt en kalender som åskådliggör vad som för tillfället händer på olika håll i världen, och vilka grödor det lönar sig att följa med.



Figur 5. Skördeårskalendern stöder uppföljningen av marknaden. (Källa: Avena Nordic Grain och USDA)

2.3 Andra faktorer som påverkar marknaden

Under marknadsåret

På kort sikt påverkas marknadssituationen, förutom av utbud och efterfrågan, av de allmänna förväntningarna på prisutvecklingen, huvudvalutornas inbördes kursförändringar, handelspolitiken och det allmänna politiska läget i de stora export- och importländerna. Tullar och exportrestriktioner och fraktprisernas utveckling påverkar handeln direkt. Också situationen på de övriga råvarumarknaderna (olja, gas, mineraler osv.) avspeglas indirekt på den internationella spannmåls- och oljeväxtsektorn.

Ett särdrag för den finländska marknaden är vårt nordliga läge i förhållande till de EU-länder som har direkt hamn- eller flodtrafikförbindelse till Atlantens, Medelhavets eller Svartahavsområdets handelsleder. I praktiken är det de stora spannmåls- och oljeväxtproducenterna i EU (Frankrike, Ryssland, Storbritannien, Polen, Rumänien och Ungern) som avgör den allmänna prisnivån på marknaden. Finland är en förhållandevis stor havreproducent, och vår havreskörd och vårt havreutbud har internationell betydelse. När man exporterar spannmål från Finland måste prissättningen ske med beaktande av fraktkostnaden till mottagarlandet. Å andra sidan är vårt geografiska läge ett "naturligt gränsskydd". Vid import av spannmål eller oljeväxter till Finland ska fraktkostnader och andra hanteringskostnader inkluderas i priset, jämfört med marknadspriset i de södra delarna av Östersjöområdet eller Centraleuropa.

Marknadsprisernas utveckling påverkas indirekt av spannmåls- och oljeväxtfutureserna, som är föremål för handel på många börser världen över. De derivat det är fråga om är bl.a. futuravtal, optioner och spreadavtal. I derivathandeln deltar förutom spannmålssäl-

jarna och köparna, som använder börsen som prissäkringsinstrument, också placerare, som inte deltar i den fysiska spannmålshandeln. Olika typer av placerare är viktiga med tanke på börsens funktion, eftersom de skapar möjligheter för likviditet på börsen, vilket innebär att antalet kontrakt är så stort, att handeln löper i alla marknadssituationer.

Futurprisernas utveckling påverkas av information i realtid om händelserna på den internationella marknaden. Derivatmarknaden analyseras på basis av marknadsinformation och tekniska analyser. Vid köpuppdrag för futures och optioner på börsen finns i bakgrunden ofta elektroniskt förhandsinställda köpuppdrag som baserar sig på vissa nivåer av teknisk analys. Som exempel på tekniskt pris (nivå) kan nämnas stödnivå (support) och motståndsnivå (resistance). Futurernas prisvariation (volatilitet) kan vara stor, priserna kan svänga häftigt inom bara någon dag eller timmar. Futurpriserna för spannmål och oljeväxter är offentliga för alla, och de avspeglar marknadens uppfattning om de kommande månaderna eller årets prisnivå samt pristrenderna.

På längre sikt

Av de faktorer som påverkar spannmåls- och oljeväxtpriiset under en längre period är bl.a. befolkningstillväxten och den ökade levnadsstandarden i utvecklingsländerna särskilt viktiga för prisbildningen. Ökad levnadsstandard medför ökad konsumtion av kött- och mjölkprodukter, vilket ökar den globala efterfrågan av foderväxter. Världsekonomin allmänna utveckling, klimatförändringens inverkan på jordbruksproduktionen, produktionen av biobränslen samt jordbruks-, miljö-, energi- och handelspolitiken påverkar på längre sikt också marknaderna för spannmål och oljeväxter och deras utveckling.



3. Kontraktsodling som riskhanteringsinstrument

3.1 Vad menas med kontraktsodling?

Med kontraktsodling menas odling enligt ett kontrakt som ingås mellan odlaren och spannmålsköparen redan före växtperioden eller senast före skörden. Ett odlingskontrakt är i princip ett avtal där parterna kommer överens om att odlaren för köparens räkning producerar en viss mängd spannmål/oljeväxter enligt vissa på förhand fastställda villkor. Odlingskontraktet kan innehålla bestämmelser om vilken sort som ska användas och närmare instruktioner om odlingsåtgärderna, till exempel i fråga om användningen av växtskyddsmedel.

I odlingskontraktet överenskoms vanligen om vilken produkt som odlas, produktmängden, vilken kvalitet som eftersträvas samt om andra allmänna villkor för produktion och leverans. I odlingskontraktet behöver inte överenskommas om ett fast pris, men vanligen kommer man ändå överens om prissättningsgrunderna och prismekanismen. I kapitel 4 presenteras olika prissättningsgrunder som kan användas. Både odlingskontrakt med öppet pris och odlingskontrakt med fast pris ska också innehålla information om villkoren för hävande av kontraktet och om förlikning vid tvister. Ett kontrakt är alltid bindande och innehållet i de olika köparnas kontrakt har olika innehåll. Man bör därför alltid noga sätta sig in i kontraktets innehåll innan man ingår ett kontrakt.

3.2 Fördelar med kontraktsodling

Kontraktsodling är ett partnerskap mellan odlaren och spannmålsköparen som båda parterna har nytta av. Metoden kan användas för att styra spannmålskedjans verksamhet i en mer kund- och marknadsorienterad riktning. Odlingskontrakt är i praktiken ett verktyg för spannmålsköparen för att visa att det finns efterfrågan på en vara och för att styra produktionen enligt den inhemska efterfrågan eller exportmöjligheterna. Vid styrning av utbudet kan det vara fråga om information som styr valet av spannmålsslag eller -sort, men också styrning av den producerade kvaliteten och odlingsåtgärderna.

För jordbrukaren ger kontraktsodlingen säkerhet om att han producerar de växtslag och sorter som marknaden vill ha, och att skörden har en köpare. Odlingskontrakt som används för att styra produktionen så att efterfrågan och utbud möts kan alltså förbättra hela spannmåls- och oljeväxtkedjans konkurrenskraft.

Kontraktsodling innehåller verktyg för hantering av kvantitets-, pris- och kvalitetsrisker i hela förädlings-

kedjan, men de kan inte helt eliminera risker som gäller skördens mängd och kvalitet. De underlättar ändå planeringen av gårdens odling i syfte att få en lönsam produktion.

För köparna och industrin ger kontraktsodlingen förhandsuppgifter om kontraktsodlarnas grödor, och underlättar bedömningen av den kommande skördens mängd och kvalitet. Informationen används till exempel vid produktionsplaneringen och i företagets riskhantering. Det underlättar också planeringen och genomförandet av försäljningen, lagringen och transporterna under marknadsåret.

Med kontraktsodling kan man säkerställa produktions spårbarhet och förbättra informationsgången i spannmålskedjan. Med odlingskontraktens hjälp får man bättre fram säkra uppgifter om till exempel råvarans ursprung, produktionssätt och säkerhet. Kontraktsodling förbättrar den finländska livsmedelskedjans konkurrenskraft i internationell jämförelse.



4. Modeller och grunder för prissättning i industrins och spannmålshandelns avtal

Det är viktigt att bekanta sig med de olika aktörernas avtalstyper och prissättningsmodeller. Nya avtalstyper och prissättningsmodeller kommer ut på marknaden med jämna mellanrum. Olika köpare har olika arbetsmodeller, som det lönar sig att noga sätta sig in i innan man ingår ett avtal.

Vid kontraktsodling avtalar man, utöver om odling och leverans av en viss mängd av skörden, i regel också om prisbildningens grunder på minst intentionsnivå.

Antingen har man redan avtalat om prissättning enligt en viss prissättningsmekanism, eller så har man inte ännu ingått bindande avtal om prissättningsmekanismen. Intentionsavtalet och prissättningsmekanismen står som grund för handelsavtalet. Vid handel med spannmål utan odlingsavtal ingås handelsavtalet i regel först efter skörden. Parterna kommer överens om prissättningsmekanismen i samband med att avtalet ingås.

4.1 Handelsavtal

Ett handelsavtal är ett avtal som gäller handel med spannmål. I ett bra handelsavtal specificeras produktens kvalitet, mängd, leveransvillkor, leveranspris och andra specialvillkor. I avtalet ingår också eventuella specialvillkor gällande produktionen, ifall sådana finns (t.ex. användning av växtskyddsmedel, lagring etc.).

Enligt den nya lagstiftningen ska ett handelsavtal vara skriftligt, om inte säljaren uttryckligen och skriftligt uppger att han inte kräver detta. Skriftliga avtal kan uppgöras elektroniskt och i flera olika skeden, se närmare i avsnitt 4.3.

4.2 Exempel på avtalstyper och prissättningsmodeller

Vid spannmålshandel kan man använda olika avtalstyper och prissättningsmodeller, och olika köpare använder olika modeller. I denna guide tar vi upp olika prissättnings- och avtalsmodeller på en allmän nivå. Nya prissättningsmodeller kommer ut på marknaden med jämna mellanrum. Uppgifter om de olika köparnas avtalstyper och prissättningsmodeller finns på deras webbplatser.

Odlingskontrakt med marknadspris

I ett odlingskontrakt med marknadspris bestäms priset enligt marknadssituationen. I samband med att spannmålsaffären/leveransen slås fast, bestäms ett grundpris för spannmålspartiet på basis av köparens aktuella prisnotering och kvalitetsprissättning.

Odlingskontrakt med fast pris

I ett odlingskontrakt med fast pris kommer man överens om ett fast grundpris för försäljningspartiet. Vid kvalitetsprissättningen tillämpas den prissättning som råder antingen när avtalet ingås eller när varan levereras. Tidpunkterna för fastställandet av kvalitetsprissättningen fastställs i avtalet.

I ett odlingskontrakt med fast pris kan man komma överens om exakta leveransmängder, eller i stället avtala om ett tak eller en nedre gräns för den mängd som levereras (t.ex. kontraktsmängden +/- 10 %). Ett på förhand avtalat grundpris (fast pris) ökar förutsägbarheten och minskar både säljarens (odlarens) och köparens prisrisk. Det är ändå omöjligt att förutse eventuella prisförändringar, och den målsättning odlaren har för priset på sin skörd bör baseras på gårdens egna produktionskostnader.

Det rekommenderas att avtal med fast pris inte ingås för hela den förväntade normalskorden på grund av den mängdrisk som kan uppkomma av olika orsaker.

Kontanthandel

Med kontanthandel menas ett avtal, där jordbrukaren säljer hela skörden eller en del av sin skörd till köparen till dagens marknadspris (spot-pris). I avtalet överenskomms förutom om grundpriset också om bl.a. kvalitetskrav, priskorrigeringar enligt kvalitet samt tidtabellen för betalningen. Spannmåls- och oljeväxtpartier som säljs genom kontanthandel levereras vanligen inom en mycket kort tid efter försäljningen.

Terminshandel

Med terminskontrakt menas en kontraktsmodell, där försäljningspartiet i stället för att levereras genast, levereras och betalas vid en senare tidpunkt, men där priset fastställs när kontraktet ingås.

Vid terminshandel kan spannmåls- eller oljeväxtpartiets pris på förhand fixeras vid den prisnivå som råder vid tidpunkten för leveransen, som kan ske t.ex. över en månad senare. Terminskontrakt kan uppgöras också för kortare tidsintervall. Då förbinder sig odlaren att leverera spannmålen inom exempelvis en månad, till ett på förhand fastställt pris. Som prisnivå används köparens prisnoteringar. Terminshandel är ett instrument som samtidigt kan minska prisrisken för både säljaren och köparen.

Terminspriserna är offentliga prisnoteringar som köparen ger för olika spannmålsslag, och som börjar från och med dagspriset och fortlöper som månadspris under hela skördeperioden. Noteringarna gäller spannmål av grundkvalitet. De övriga villkoren ingår i kontraktsvillkoren.

Lagringsavtal

Lagringsavtal (Storage contract) är en kontraktsform där säljaren förbinder sig att lagra den sålda varan under en överenskommen tid. För lagringstiden betalas en på förhand överenskommen ersättning. I lagringskontraktet fastställs hur partiets grundpris fastställs och tidpunkten för när priset fastställs.

Basis-kontrakt

I Basis-kontraktet bildas till exempel grundpriset för kvarndugligt vete eller ett parti oljeväxter enligt försäljningstillfällets futurnotering på Euronext MATIF) plus ett på förhand överenskommet basis. Med termen basis menas skillnaden mellan det rådande inköpspriset och det noterade futurpriset vid en viss tidpunkt och på ett visst leveransställe. Basis-kontrakt finns inte för alla spannmålsslag eftersom alla inte är börsnoterade. Med ett basis-kontrakt fixerar odlaren priset vid en viss futur, även om han inte själv handlar med futurer på börsen.

Prisrörsavtal

I prisrörsavtalet korrigeras avtalets grundpris uppåt eller nedåt om marknadspriset vid leveranstidpunkten har förändrats mera än prisrörets variationsmån.

Grundpriset är leveransdagens gällande dagspris.

Torkavtal

Med ett torkavtal kan odlaren leverera sitt spannmålsparti för torkning till en med köparen överenskommen plats och betala torkningskostnaden. Med torkningsavtalet kan du säkerställa att din torkningskapacitet är tillräcklig även under fuktiga höstar.

Avtal för export

När odlaren ingår ett leveransavtal med tanke på export förbinder han sig till att det spannmålsparti han levererar går till exportmarknaden enligt de överenskomna kvalitetskriterierna för export. I ett sådant avtal ingår vanligen skyldigheten att vara beredd att leverera spannmålspartiet vid den tidpunkt då leveransen sker.

4.3 Krav på skriftligt avtal

I och med den nya livsmedelsmarknadslagen som trädde i kraft från början av 2019 ska avtal om leverans av jordbruksprodukter från en producent till ett medelstort eller större än medelstort företag inom livsmedelsindustrin eller till parti- eller detaljhandeln ingå skriftligen. Köparen svarar för att kravet iakttas.

Kontraktet behöver ändå inte undertecknas fysiskt, det kan också uppgöras elektroniskt och bestå av många delar. Också ett sådant elektroniskt avtal som inte ensidigt kan ändras och som förvaras tillgängligt för båda parterna uppfyller kriterierna för ett avtal.

Ett skriftligt avtal krävs inte, om säljaren (en producent/producentorganisation eller producentsammanslutning) skriftligen meddelar detta. Det ska ändå sparas ett verifikat över anmälan eller meddelandet, så att detta kan verifieras i efterhand.

Kravet på skriftligt avtal tillämpas inte om det är fråga om varor som en medlem av ett andelslag levererar till andelslaget, och om motsvarande bestämmelser ingår i andelslagets stadgar.

Alla villkor måste inte ingå i samma avtal. Man kan t.ex. komma överens om priserna i ett särskilt avtal, och avtala om de andra villkoren i ett ramavtal. Också skriftliga offerter och verifierade godkännanden av

dem räknas som avtal. Alla villkor behöver inte ingå i varje avtal om en enskild affär, förutsatt att avtalet som helhet omfattar alla köp och försäljningar. Säljaren ska ändå ha entydiga, skriftligt givna bindande uppgifter om affärens villkor.

De stora och medelstora köparna har vanligen redan tidigare uppfyllt kraven på skriftliga avtal, men den nya lagen kan innebära att vissa förfaranden preciseras, bland annat när det gäller att presentera och bevara uppgifter. Förfarandena kan ännu utvecklas efter att lagen börjat tillämpas. Båda parterna i en spannmålsaffär har nytta av att ha en klar gemensam uppfattning om villkoren för affären.

Avtalet ska innehålla följande punkter (marknadsordningsförordningen 168 art 4).

- priset/grunderna för prissättningen
- kvantiteten och kvaliteten på varan samt tidpunkten för leveransen eller sättet på vilket det fastställs
- avtalets giltighetstid
- betalningstider och betalningsförfaranden
- regler som tillämpas vid force majeure
- villkoren för hämtning och leverans av partiet
- bestämmelser som tillämpas vid force majeure



5. Kontrakt mellan gårdar

Med handel mellan gårdar menas vanligen ett på förhand uppgjort avtal mellan gårdarna om att köpa färdigt skördad spannmål eller spannmål på rot. Vid handel mellan gårdar är det viktigt att hitta en gemensam syn på mängden, kvaliteten och prissättningsgrunden för den spannmål affären gäller. Det är också viktigt att komma överens om ansvarsfördelningen när det gäller odling och skörd, och att komma överens om ersättningen vid eventuella skador. Särskilt i fråga om nya affärsrelationer bör också eventuella handels- och kreditförlustrisker beaktas, på samma sätt som vid andra affärer mellan parter som inte känner varandra.

Vid spannmålshandel mellan gårdar bör man ha som mål att ha ett avtal som är vettigt för båda parterna. Fördelen med handel mellan gårdar är att man slipper betala förmedlingsprovision och att partiet går direkt till användaren. Om frakten kan överenskommas separat.

Vid handel mellan gårdarna kan man använda samma typ av avtal som används av spannmålsbranschens företag, men som modifieras enligt egna behov. Ett skriftligt avtal är alltid tryggt att ha, oavsett om affärspartnerna känner varandra eller har gjort affärer med varandra tidigare. Vid handel mellan gårdarna utgår

man från att avtalet är bindande. Det är till fördel för både säljaren och köparen att på förhand komma överens om detaljerna i avtalet och skriva in dem i kontraktet. Av ett detaljerat handelskontrakt framgår exempelvis spannmålspartiets storlek, kvalitet, enhetspris, leveranstidpunkt, betalningstidtabell samt datum och parternas underskrifter.

Om man vill ha fram andra uppgifter om varan än dem som kan mätas med gårdarnas egna instrument är det skäl att anlita ett laboratorium som bägge parterna godkänner. Bland annat Livsmedelsverket och andra kommersiella spannmålslaboratorier står till tjänst med analystjänster.

Anvisningar om spannmålshandel mellan gårdarna och avtalsmodeller som kan användas vid handeln hittas på Farmarin pörssi (www.farmarinporssi.fi). Anvisningarna innehåller rekommendationer för bestämning av spannmålsens mängd och kvalitet, prissättningsgrunder och priskorrigeringar, t.ex. på basis av varans kvalitet. Det lönar sig att använda anvisningar och kontraktsmodeller som tagits fram av experter eller åtminstone be en utomstående ge sitt omdöme som saken. För att underlätta handeln mellan gårdar har man också tagit fram en pristräknare som mäter spannmålspartiets fodervärde. Räknaren finns på adressen (www.proagria.fi/viljanhintalaskuri).



6. Andra sätt att handla med spannmål

6.1 Elektronisk handel

I och med digitaliseringen har elektronisk handel blivit vanlig också inom spannmålshandeln. Det blir också allt vanligare att odlingskontrakt ingås på elektroniska handelsplatser. En del köpare har helt gått över till elektroniska odlingskontrakt. Köparna har egna elektroniska plattformar för handel och dessutom finns också många köpare på Viljatori. Om två aktörer inte tidigare samarbetat med varandra bör man tänka på att det kan finnas en kreditförlustrisk förknippad med försäljningen. Viljatori är ingen part i handeln och äger inte den spannmål som köpet gäller. Följaktligen går betalningen alltid direkt från köparen till säljaren. Också spannmålspasset dvs. följesedeln/forsedeln kommer i en snar framtid att bli elektroniskt.

Viljatori

Viljatori (Spannmålstorget) är en elektronisk handelsplats för försäljning och köp av spannmål som är

öppen för alla som handlar med spannmål. Plattformen kan användas både av säljare av spannmål (spannmålsgårdar) och av köpare (industri och hushållsgårdar). Spannmålstorget kan också användas av odlarsammanslutningar och företag som handlar med spannmål i parti.

På spannmålstorget gör säljaren ett säljuppdrag där sädesslaget, sorten, kvaliteten och gårdspriset definieras. Köparen kommer med motsvarande köpanbud. Handelsplattformen kopplar automatiskt ihop lämpliga sälj- och köpuppdrag mot varandra. Affären genomförs när säljaren godkänner affären. Först när affären är genomförd syns de enskilda köp- och säljuppdragen och säljarens och köparens uppgifter för motparten.

På spannmålstorget går det också att ingå odlingsavtal med en annan part, och man kan även lämna direkta köp- och säljanbud, antingen regionalt eller direkt till någon viss aktör.

6.2 Odlarandelslag

I Finland fungerar odlarandelslagen främst som förmedlare av spannmål. Ett andelslag kan också köpa spannmål av sina medlemmar och sälja den vidare. Andelslagen kan sälja spannmål som medlemmarna har i sina lager eller sälja deras kommande skörd. Det är då fråga om terminhandel. De odlarägda andelslagen har som mål att stärka odlarnas förhandlingsposition på spannmålsmarknaden.



7. Möjligheter och risker vid spannmålshandel

Vid odling av spannmål och oljeväxter bestäms skördens storlek och kvalitet i sista hand av vädret. Det pris du får för skörden bestäms av marknaden, och kan inte påverkas av en enskild aktör. Prisernas utveckling kan inte förutses med säkerhet, inte ens för några veckor framåt. Följaktligen ställs odlaren i sin verksamhet inför risker gällande såväl skördens mängd, kvalitet som pris. Trots att riskerna ger gårdens verksamhet en viss osäkerhet kan de ändå kartläggas och minimeras.

Jordbrukaren måste själv definiera gårdens risktolighet, och välja de bästa verktygen för att minimera olika risker på gården. Vid sidan av en odlingsplan behöver gården också en marknadsplan. I bilaga 2 ingår en minneslista för gårdens riskhantering och marknadsför-

ingsplan

Den marknadsplan du gör upp innan du bestämt vad som ska sås är en strategisk plan, som tar sikte på framtiden. I planen ingår beslut om bl.a. gårdens grödor och lageranvändning. Den marknadsplan som uppgörs efter skörden är mer taktisk till sin natur. I den går man igenom alternativen bara för den del av skörden som ännu inte sålts. Planeringen görs utifrån en kontinuerlig uppföljning av spannmålsmarknaden, och analyser av den rådande marknadssituationen. Vid uppgörandet av båda dessa planer lönar det sig att vara realistisk beträffande skördens mängd och kvalitet, och hålla kontraktsmängderna på en sådan nivå att man säkert kan leverera de mängder man förbundit sig att leverera.

Minneslista för gårdens spannmålshandel och riskhantering

- › utred produktionskostnaderna
- › fastställ ett minimipris för skörden
- › gör upp en marknadsplan för skörden
- › följ regelbundet med händelserna på marknaden
- › ta reda på och bekanta dig med de kontrakt som finns

se närmare i bilaga 2.

7.1 Prisrisk - betydande på en marknad med snabba förändringar

Variationerna på spannmålsmarknaden innebär risker för alla parter i spannmålskedjan. I en situation då marknaden är i balans är det svårt att förutse när förändringarna kommer att ske och vilka prisfluktuationer de leder till. Prisvariationerna kan vara stora också inom ett kort tidsspann, och priset stiger vanligen långsammare än det sjunker. Ett brant prisfall kan bero på en drastisk ökning av utbudet, när många producenter vill sälja samtidigt. När köparnas behov av att köpa blir tillfredsställt minskar efterfrågan, varefter priset blir föremål för ett sänkningstryck. Det är inte heller riskfritt att vänta och försöka få ut det bästa priset i ett läge när priserna stiger, eftersom situationen kan ändras snabbt.

Man kan minska prisrisken genom att aktivt följa med marknaden och planera försäljningen. Fortsätt att följa med marknaden också när priserna går nedåt, fast du inte just då har intresse av att sälja. Det lönar sig att följa med prisutsiktterna för det kommande regleringsåret redan när du beslutar vad som ska sås. Man kan också minska riskerna i samband med prissvängningarna genom att utnyttja de alternativ som finns för att fixera priset och skydda sig mot prisrisker. Närmare om dessa i kapitel 4. Att känna till gårdens produktionskostnader är en nyckelfaktor när det gäller att bestämma, vilken prisnivå som är tillräcklig i förhållande till kostnaderna.

7.2 Kvantitetsrisk - man kan inte leverera den överenskomna mängden

I Finland varierar förhållandena under växtperioden mycket från år till år. Skörden når inte alltid upp till den mängd man önskat, även om odlingsåtgärderna planerats och utförts omsorgsfullt. Kvantitetsrisken inverkar starkt på produktionens lönsamhet, eftersom skördens storlek påverkar de försäljningsintäkter gården får. Det kan bli problem om en jordbrukare på förhand har sålt ett handelsparti av en viss storlek, men om mängden efter skörden inte räcker för att han ska kunna fullfölja förbindelsen. Hur man bör göra i en sådan situation behandlas i senare kapitel.

För att vi ska minimera kvantitetsrisken bör handelskontrakt inte ingås för hela gårdens åkerareal, och inte heller för hela den skörd man brukar få. Det är bra att hålla avtalen på en sådan nivå, att den överenskomna mängden kan levereras också vid ett dåligt skördeår. Riskerna kan minimeras också genom att noga planera gårdens produktion på basis av en realistisk bedömning av åkrarnas skördeproduktionsförmåga. En noggrann skiftesvis bokföring är en god grund för bedömningen.

7.3 Kvalitetsrisk - man kan inte leverera den överenskomna kvaliteten

För de olika spannmålsslagen har fastställts olika kvalitetskriterier enligt varans användningsändamål, som till exempel för kvarn- och fodervete och malt- och foderkorn. Köparen fastställer kvalitetskriterierna enligt skördens användningsändamål.

Redan innan man sår är det bra att veta vilken kvalitet man vill uppnå, och välja sorter och odlingsåtgärder under sommaren enligt det. Kvalitetskraven måste beaktas också innan odlings- eller spannmålshandelsav-

talet undertecknas. Skördens kvalitet påverkas av odlingsåtgärderna under sommaren, men också av väderförhållandena. Också med tanke på kvalitetsrisken ska de överenskomna mängderna vara på en sådan nivå, att kvantiteterna och den överenskomna kvaliteten normalt uppnås med de planerade odlingsåtgärderna. En möjlighet att undvika kvalitetsrisken är att, om möjligt, ingå ett kontrakt som gäller både t.ex. kvarnvete och fodervete, och i kontraktet fastställa ett pris för båda kvaliteterna.



8. Förlikning vid tvister

I Finland existerar inget nationellt förlikningsförfarande för tvister som uppkommit vid handel med spannmål och oljeväxter. För att en tvist ska kunna lösas på ett sätt som är rättvist för både säljaren och köparen är det viktigt att avtalet om spannmåls- och oljeväxthandeln innehåller en detaljerad beskrivning av förfarandet i händelse av en tvist.

Om det uppstår oenighet mellan säljaren och köparen om t.ex. priset, kvaliteten, mängderna och vid kontraktsbrott, gäller som grundprincip att man bör gå in för en förhandlingslösning. Ett tydligt, skriftligt avtal underlättar förfarandet. Om parterna inte sinsemellan kan nå enighet i en tvist, avgörs ärendet i tingsrätten.



9. Derivatavtal som prissäkringsinstrument

Den globala spannmålsmarknaden har blivit allt känsligare för variationer i utbudet, bland annat på grund av den stadigt ökande efterfrågan och extrema väderfenomen. I och med avregleringen av marknaden har handeln på varubörsen i särskilt Paris men också i London ökat kraftigt de senaste decennierna. Samtidigt har börsen fått ökad betydelse som instrument för prissäkringen av spannmål och oljeväxter.

Derivathandelsinstrument är bl.a. futurer, optioner och spread. På NYSE Euronext i Paris (tidigare MATIF) går handeln till största delen med futurer. På Chicago-börsen används förutom optioner också mera optionsavtal och spread-avtal. Spread är skillnaden mellan futurerna för olika månader. Till exempel majsfuturen för mars 2019 - majsfuturen för maj 2019 på Chica-

go-börsen.

Världens ledande varubörs för prisnoteringen av jordbruksprodukter är CME i Chicago (www.cmegroup.com), som började handla med spannmålsfutures redan i mitten av 1800-talet. I Nordamerika används börspriserna allmänt som grund för spannmålshandelsavtal på marknaden. Där är det en naturlig del av spannmålsskedjans verksamhet att skydda sig mot prISRISKEr med hjälp av börsens futurer och optioner.

I Europa har antalet börsnoterade jordbruksprodukter och deras användning ökat år från år. På Paris-börsen NYSE Euronext (tidigare Matif) är handeln med kornvete- och rapsfutures redan tillräckligt omfattande för att ge tillförlitliga prisnoteringar för prissäkring.

9.1 Derivathandelns verksamhetsprinciper

Derivathandel är förenad med fysiska leveranser, dvs. handel på realmarknaden, åtminstone i sådana fall när en odlare, kvarn, spannmålshandlare eller motsvarande yrkesman inom spannmålsbranschen står som köpare eller säljare av ett derivat. Syftet med att genomföra handeln på börsen är då att skydda parterna mot marknadsrisken, dvs. att skydda parterna mot ogynnsamma prisfluktuationer på realmarknaden.

Största delen av handeln på spannmålsbörserna baserar sig ändå på spekulativa placeringar som görs av fonder och andra aktörer som har vissa avkastningsförväntningar, men vars primära intresse inte är att bedriva fysisk handel med den spannmål som är föremål för handeln. Investerarna jämför spannmålsderivatens förväntade avkastning med andra placeringsalternativ. Derivatavtal möjliggör avkastningspotential också på en sjunkande marknad. Utan dessa risktagare (spekulanter) skulle de yrkesmän inom

spannmålsbranschen som verkar på realmarknaden kunna handla med derivat bara sinsemellan. Det skulle göra handeln på börsen långsammare och besvärligare, och kunde också bidra till att öka prisfluktuationerna på marknaden på grund av att prisinformationen skulle bli bristfällig och oregelbunden. Den spekulativa handeln gör att antalet genomförda affärer på börsen blir tillräckligt stor för att börsen ska kunna betraktas som en pålitlig prisbildare. När börsen är likvid finns det alltid köpare till de avtal som ska säljas och vice versa.

Varje börs har sina egna regler, men det minsta handelspartiet, dvs. ett kontrakt, motsvarar vanligen ett eller två långtradarlass med spannmål. Till exempel på NYSE Euronext är storleken på ett kvarnvete- eller rapskontrakt 50 ton (närmare om kontraktsvillkor i bilaga 3).

9.1.1 Prissäkring med terminskontrakt eller futurer

Idén bakom prissäkring med hjälp av futurer är att skydda sig mot de kraftigt fluktuerande priserna på kontant- eller realmarknaden (spot market). Spannmåls-säljarna (t.ex. producenten och handeln) skyddar sig mot fallande marknadspriser, medan köparna (t.ex. husdjursgårdarna, spannmålsindustrin) skyddar sig mot stigande priser. Förenklat kan man säga att prissäkring med hjälp av futurer går ut på att spannmålssäljarna skyddar sig genom att sälja futurkontrakt på börsen, medan köparna skyddar sig genom att köpa kontrakt – dvs. säljarna säljer, köparna köper. Med börs-termer sägs att säljaren använder sig av s.k. kort prissäkring (short hedge) och köparen lång prissäkring (long hedge).

I varje prissäkring som görs med hjälp av terminskontrakt ingår två handelstransaktioner på börsen. Det sålda futurkontraktet köps senare tillbaka, medan det köpta kontraktet säljs, d.v.s. terminsaffären avslutas. Detta motköp kan göras vilken vardag som helst före den sista handelsdagen för respektive kontrakt. Tidpunkterna för kontrakten är specificerade i börsernas regler. Till exempel går futurkontrakt för kvarnvet för november 2019 på NYSE Euronext (MATIF) ut 11.3.2019.

Enligt börsreglerna förvandlas ett futurkontrakt till ett handelskontrakt när det förfaller. Om ett motköp inte görs och kontraktet förfaller, skulle det leda till skyldighet att sälja eller köpa ett fysiskt spannmålsparti som motsvarar kontraktsmängden (handelspartiet). Att kontraktet är bindande bekräftas genom en penningga-

ranti, som tryggar parternas tillgångar i alla situationer. Kännetecknande för prissäkring med hjälp av terminskontrakt är att en aktörs säkerhet (kontraktets storlek) är högst lika stor som den spannmålsmängd som han i framtiden tänker sälja eller köpa. I bilaga 3 går vi närmare in på prissäkring med hjälp av terminskontrakt för den som köper eller säljer.

Bankernas tjänster för prissäkring med terminskontrakt

För jordbrukaren är det i praktiken enklast att säkra spannmålspriset med hjälp av futurer genom att anlita de tjänster som bankerna erbjuder. I Finland är det för tillfället bara Handelsbanken som erbjuder sådana tjänster. Banken förklarar för kunden hur de olika skedena av prissäkringen går till. Det är ändå viktigt, att odlaren själv är på det klara med hur futur- eller terminskontrakten fungerar som prissäkringsinstrument. Trots att futurhandel går ut på att köpa och sälja kontrakt genomförs betalningen eller eventuella krav på tilläggssäkerheter först då kontraktet avslutas, man handlar med andra ord bara med skillnaden mellan köp och försäljning. Vid terminshandel som görs via en bank ser banken alltid till att kontrakten avslutas, så att leveransskyldighet inte uppstår.

Serviceavgifterna varierar från bank till bank. Att prissäkra sin spannmål kostar mellan ca 0,75 och 2,0 €/ton, dvs. 37,50-100 euro per futur. Bankernas krav på tilläggssäkerheter varierar mellan 20 och 40 procent av kontraktets värde.

9.1.2. Synpunkter på prissäkring med terminskontrakt

Fördelar

- Prissäkring med terminskontrakt ger aktören (säljaren/köparen) verktyg för att bemästra prisen och säkerställa att han får det kontantmarknadspris (spotpris) som han vid en viss tidpunkt anser vara bra. Säkringen gäller ända till den fysiska försäljningen av spannmålspartiet, som kan ske upp till 1,5 år senare.
- Nyttan med prissäkringen står i direkt proportion till prisen och den mängd spannmål som ska prissäkras
- Man behöver inte ha kapital bundet i lagerutrymmen eller produkter
- Kontraktet kan hävas när som helst innan terminskontraktet förfaller. Systemet är mer flexibelt än ett fysiskt handelsavtal till fast pris, som inte kan "återköpas" efter att kontraktet ingåtts
- Spannmålspartiet kan fritt säljas på kontantmarknaden. Med ett terminskontrakt på börsen slipper du eventuella ersättningskrav som kan bli aktuella om du har ett futuravtal med spannmålshandeln/industrin, och spannmålspartiets kvalitet inte uppfyller kvalitetskraven.
- Genom att köpa en option får du en obegränsad nytta av det pris du betalat för optionen.

Nackdelar

- Om marknadspriset förändras till din förmån får du inte ut full nytta av prisändringen. Stigande kontantmarknadspriser inte utnyttjas av säljaren för den del av produktionen för vilken priset har säkrats.
- Prisnivån i hemlandet följer inte alltid prisutvecklingen på börserna. Den här s.k. basisrisken (närmare i bilaga 3) gör det svårt att förutse hur prissäkringen kommer att lyckas
- För att börsens eller bankens krav på tilläggssäkerheter ska uppfyllas måste det finnas tillräckligt med tillgångar eller likvida medel på det konto som används för skötseln av terminshandeln, för att förbindelserna mellan köparen och säljaren ska kunna uppfyllas i alla situationer.
- För alla produkter är börsens likviditet inte med säkerhet tillräcklig för att säkra priset, det lönar sig med andra ord att kontrollera volymen och likviditeten för en produkt innan man ingår ett avtal om produkten.

9.2 Optioner

Optionskontrakt är ett annat derivatinstrument som används inom den dagliga börshandeln. Också i fråga om optioner är det viktigt att komma ihåg, att de optioner som säljs/köps ska motsvara den spannmåls-mängd som aktören har.

Optionshandel kan gå till på fyra olika sätt: Som exempel använder vi dagens futurpris på vete 200 dollar och som strike-level för optionen för denna futur 210 dollar och premiepris 10 dollar.

Köp av köption. Optionens köpare betalar 10 dollar för rätten att köpa vetefuturen till priset 210 dollar vid ett bestämt datum i framtiden. När priset stiger över 210 dollar finns det inget tak för den förväntade avkastningen.

Försäljning av köption. Optionens säljare säljer rätten att köpa vetefuturen till priset 210 dollar vid ett bestämt datum i framtiden och får som ersättning 10 dollar. När priset stiger över 210 dollar är risken för

optionens säljare obegränsad.

Köp av säljoption: Optionens köpare betalar 10 dollar för rätten att sälja vetefuturen för priset 210 dollar vid ett bestämt datum i framtiden. När priset sjunker under 210 dollar finns det inget tak för den förväntade avkastningen.

Försäljning av säljoption: Optionens säljare säljer rätten att sälja vetefuturen för priset 210 dollar vid ett bestämt datum i framtiden och får som ersättning 10 dollar. När sjunker under över 210 dollar är säljarens risk obegränsad.

Sammanfattningsvis kan den som köper en option inte förlora mera än den premie han betalat. Optionens säljare får som ersättningen en premie, men utsätter sig samtidigt för en i teorin obegränsad risk. På börsen pågår en ständig handel med både köp- och säljoptioner med olika prisnivåer (strike-level).

10. Bilagor

Bilaga 1. [Uppgifter om gårdens produktionskostnader grund för säljbesluten](#)

Bilaga 2. [Minneslista för gårdens spannmålshandel och riskhantering](#)

Bilaga 3. [Prissäkring med futurkontrakt på börsen](#)

Bilaga 4. [Spannmålshandelsterminologi](#)

Bilaga 1. Uppgifter om gårdens produktionskostnader grund för säljbesluten

Produktionskostnaderna för spannmål består av rörliga kostnader, såsom utsädes-, gödsel- växtskydds- och bränslekostnader, arbetskostnader samt fasta kostnader, dvs. kostnader för maskiner, byggnader och åkerjord, samt allmänna kostnader. Då vi har räknat ut odlingens produktionskostnad har vi en god grund för våra säljbeslut, dvs. när det lönar sig att sälja, hur stora partier som säljs och till vilket pris. Med hjälp av en produktionskostnadskalkyl kan vi räkna ut de största kostnadsposterna och se vilka faktorer som påverkar resultatet mest. Det hjälper oss också att fundera ut man ska satsa på, och var det lönar sig att spara. En konkurrenskraftig produktion förutsätter att du har ett gott grepp om gårdens produktionskostnader. Om så inte är fallet är det orealistiskt att förvänta sig att alltid få ut ett pris från marknaden som skulle täcka alla produktionskostnader.

Produktionskostnaden lägger utgångsnivån för det priskrav vi har för skörden, och det underlättar att bestämma, när vi vill sälja spannmålen eller oljeväxterna. Det gör man genom att jämföra de varierande prisprognoserna jämförs med sin egen beräknade kravnivå. Då man planerar försäljningstidpunkten bör man framför allt sikta på att bemästra prisriskerna genom att dela upp försäljningen av spannmål i flera partier som säljs vid t.ex. tre olika tidpunkter. Målet kan inte vara att få ut det bästa möjliga priset för hela skörden, utan att fixera priset vid en sådan nivå, som odlaren är nöjd med och som täcker kostnaderna. Om hundra procent av spannmålen inte ännu är prissatt (såld), bär odlaren hundra procent av den risk som beror på prisfluktuationerna. Främst handlar det om hur stor risk du är villig att ta, hur stor av del den kommande skörden du är beredd att spekulera med, och hur stor del av skörden du vill skydda mot prisfluktuationer.

“ Det är viktigare att minimera risken än att maximera vinsten.

Citat: Handbook of futures and options, CBOT (fritt översatt)

Marknadsårets bästa prisnivå vet du först i efterhand.

Ingen kan med säkerhet säga, hurdant marknadspriset kommer att vara om några veckor eller månader. Då kan kunskapen om, att en viss prisnivå räcker för att täcka odlingskostnaderna, hjälpa dig att bestämma när det är dags att börja sälja.

Viktigt att veta kostnaderna på gårdsnivå

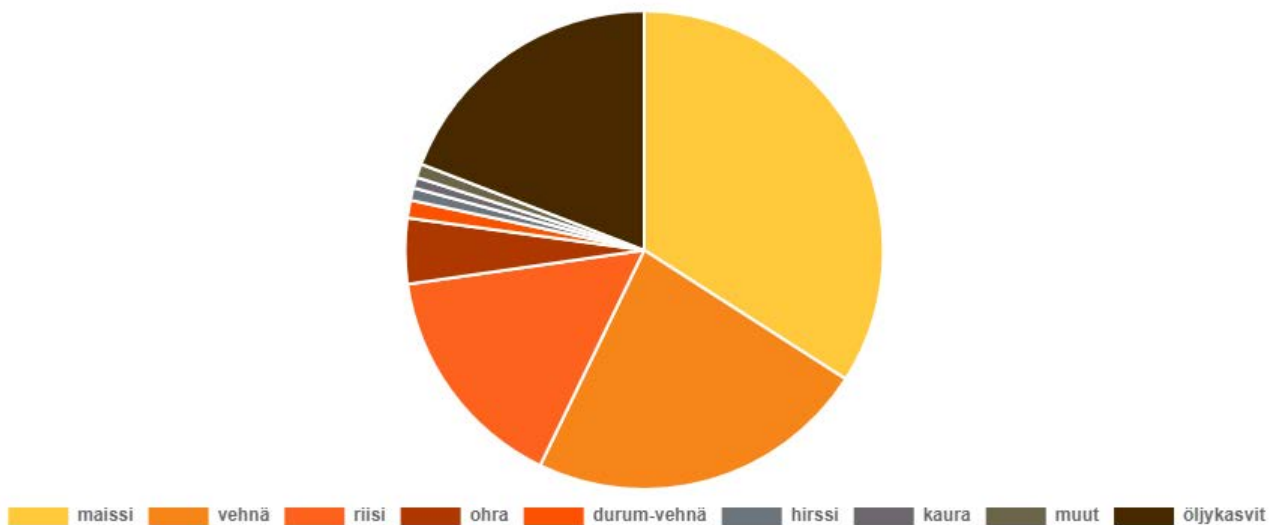
Försäljningspriset måste vara minst så högt att det täcker spannmåls- eller oljeväxtproduktionens rörliga kostnader, såsom arbetskostnaderna och kostnaderna för gödsling och växtskydd. De rörliga kostnadernas andel av odlingskostnaderna motsvarar omkring en fjärdedel av de faktiska sammanlagda kostnaderna. För att det ska finnas förutsättningar för en lönsam odling också i fortsättningen, ska i kostnaderna därför också ingå krav på ersättning för det kapital som är bundet i produktionen.

Det kapital som är bundet i produktionen, i synnerhet i maskiner, är den största enskilda kostnadsposten, och motsvarar, vid sidan av kostnaderna för åkerjorden, omkring en femtedel av de sammanlagda produktionskostnaderna för spannmål. För det kapital som är bundet i produktionen borde vi få en duglig ränta. Därför ingår ränte-, avskrivnings- och underhållskostnaderna för maskiner och åkerjord i produktionskostnadskalkylerna för spannmål.

Den sammanlagda produktionskostnaden för spannmål varierar kraftigt mellan olika gårdar. Enligt ProAgrias kalkyler kan kostnaderna variera mellan 220 och 450 euro per ton. Därför är det viktigt att var och en räknar fram produktionskostnaderna för sin egen gård.

De stora skillnaderna mellan gårdarnas kostnader beror främst på skördens storlek och på maskinkostnaderna. Om vi kan fördela kostnaderna på en möjligast stor skörd, minskar kostnaderna per enhet (€/ton) betydligt. Det förutsätter att produktionsinsatserna sätts med hänsyn till skiftets avkastningsförmåga, och i rätt proportion till den skörd man eftersträvar och förväntar sig.

Viljelykasvien tuotanto 2018/19e



Figur 1. Produktionskostnaderna för spannmål består av rörliga kostnader, arbetskostnader, fasta kostnader (maskin-, byggnads- och allmänna kostnader) samt kapitalkostnader för åkerjorden. De rörliga kostnaderna står för ca en tredjedel (33 %) av de sammanlagda produktionskostnaderna för spannmål. De fasta kostnaderna står för en knapp tredjedel och, tillsammans med kostnaderna för åkerjorden, för över hälften av totalkostnaderna. Källa: ProAgria Skiftesdatabank

Vi får fram nettoproduktionskostnaderna för en gröda genom att från totalkostnaderna subtrahera de stöd som betalats för grödan. Denna skillnad, dividerad med skördens mängd, kan betraktas som minimimålsättningen för grödans pris (€/ton) vid försäljningen.

Uppgifter om produktionskostnaderna är till nytta också vid övrig utveckling av odlingen

En grov uppskattning av odlingskostnaderna redan i samband med odlingsplaneringen är ett viktigt hjälpmedel också för att ställa målsättningar för skörden. Genom att räkna ut de egna produktionskostnaderna kan vi lättare bedöma, hur stor skörd eller avkastning vi kan få per hektar. Uppgifterna behövs också för att bibehålla en lönsam odling. Särskilt kritiskt bör man se på de skiften, där skörden de flesta åren blir under den målsatta nivån, och å andra sidan också se på de kost-

nadsfaktorer som klart överskrider genomsnittsnivån. Dessutom är det av central betydelse att gå in för att handla vid rätt tid så, att man säkerställer skördens kvantitet och kvalitet och minskar uppkomsten av onödiga tilläggskostnader.

Det är också viktigt att dimensionera investeringarna rätt och att kritiskt granska åkerns arrende eller inköpspris, och att använda sig av entreprenad eller samarbete mellan gårdar för att minska de fasta kostnaderna. En för stor maskinkapacitet i förhållande till odlingsarealen försvagar lönsamheten betydligt, om maskinerna inte förutom för odling på den egna gården också kan användas till annat, som t.ex. för entreprenad. Rätt dimensionering av maskinkapaciteten är en av de viktigaste faktorerna för att få ett lönsamt resultat av växtodlingen.

Bilaga 2. Minneslista för gårdens spannmålshandel och riskhantering

1. Räkna ut produktionskostnaderna och använd dem som grund för dina säljbeslut

Det viktigaste när man planerar sina beslut om spannmålshandeln är att känna till växtodlingens produktionskostnader (€/ton). Räkna ut de rörliga kostnader och arbetskostnader som åtgått för produktionen av varje spannmålsslag, och beräkna också hur stor andel av gårdens fasta- och kapitalkostnader som ska ingå. Beräkningen underlättas om du har uppgifter om användningen av produktionsinsatser från tidigare år.

Fastställ ett minimipris för skörden

Utgående från produktionskostnaderna fastställer du för din skörd det minimipris (€/ton) som du ska få ut av marknaden, för att åtminstone få de rörliga- och arbetskostnaderna täckta. På längre sikt borde du få spannmålets hela produktionskostnader täckta för att produktionen ska vara lönsam. Med tanke på detta är det bra att också fastställa ett målpris för skörden (€/ton), som täcker skillnaden mellan de totala produktionskostnaderna och stöden. En målsättning för priset hjälper dig att välja tidpunkt för försäljningen.

Gör upp en marknadsplan

Att göra upp en marknadsplan för skörden är lika viktigt som att göra upp en odlingsplan. Den marknadsplan man uppgör innan man beslutat vad som ska sås är en strategisk plan. I marknadsplanen bestämmer du, med beaktande av marknadsutsikterna, vilka odlingsväxter du kommer att odla på gården. Vid uppgörandet av planen bedöms också om gården har tillräcklig lagerkapacitet för höstens skörd, eller om man måste sälja spannmål redan under tröskningsperioden. Du bestämmer också när du vill prissätta varan och hurdana kontrakt som används

Den marknadsplan som uppgörs efter skörden är till sin natur en taktisk plan. Då går man igenom de alternativ som finns, för att se när det lönar sig att sälja den skörd som inte ännu är prissatt. Samtidigt ser man efter om det minimipris man fastställt har överskridits, och om man kommer att uppnå sin målsättning gällande priset. Man bedömer också hur länge man är beredd att vänta med prissättningen av skörden. Planeringen underlättas genom att du följer med spannmålets prisutveckling och försöker förutse utvecklingen genom att analysera marknadssituationen.

I marknadsplanen bör gårdens risktålighet och kassaflöde beaktas. Skördens storlek och kvalitet avgörs i sista hand av väderförhållandena under växtperioden. Priset bestäms på marknaden, som en enskild aktör inte kan påverka. Därför gäller det att ha en realistisk plan som går att förverkliga.

Känn din verksamhetsmiljö - följ regelbundet med marknaden

De senaste åren har vi haft stora prisfluktuationer på spannmåls- och oljeväxtmarknaden, vilket har gjort att det blivit ännu viktigare än förut att följa med marknaden. Ta till vana att t.ex. varje vecka följa med prisutvecklingen och de faktorer som påverkar den, och läs varje månad balansprognoserna och följ med hur de förändras.

Bekanta dig med de kontrakt som finns

Jämför olika odlings- och handelskontrakt, och bedöm vilket som passar bäst för dig. Läs alltid noga igenom kontraktsvillkoren innan du skriver på och ingå alla avtal skriftligt. När ett avtal har godkänts är det bindande för vardera parten.

Bilaga 3. Prissäkring med futurkontrakt på börsen

Säljaren säkrar sitt pris

Spannmålsens säljare skyddar sitt spannmålsparti mot oförutsedda prisfall på marknaden genom att på börsen sälja futurkontrakt som motsvarar mängden spannmål. Tidsspannet för prissäkring kan vara från några månader till upp till tre år. När säljaren beslutar att sälja sitt spannmålsparti på kontantmarknaden, avslutar han samtidigt det futurkontrakt han ingått på börsen genom att göra ett motköp av kontraktet. Om futurpriset under den tid som gått har fallit enligt förväntningarna, köper han nu tillbaka det avtal han ursprungligen sålde, till ett billigare pris. Prisskillnaden, dvs. vinsten, kompenserar producenten för spannmålspartiets minskade pris på kontantmarknaden.

Om spannmåls- och futurpriserna trots förväntningarna har stigit, innebär försäljningen av futuraerna en förlust för säljaren, när de sålda futurkontrakten köps tillbaka (kvitteras med motköp) till ett högre pris. Å andra sidan kompenseras den förlust som uppkommer vid futurhandeln genom den ökning av spannmålsens kontantpris som skett under det tidsspann som gått.

Köparen säkrar sitt pris

Spannmålsköparen skyddar sig mot en förväntad prisstegring genom att köpa futurkontrakt, högst till en mängd som motsvarar hans köpbehov. Om kontantpriserna och härigenom också futurpriserna har stigit den dag då spannmålen köps, kvitterar han på börsen sina futurkontrakt genom motköp, och säljer dem till ett högre pris än anskaffningspriset. Med vinsten kan han kompensera det högre kontantmarknadspriset för den spannmål han fysiskt köper. Om spannmålspriset trots förväntningarna har fallit, säljer han genom motköp de futures han köpt, under det ursprungliga inköpspriset. Förlusten vid futurhandeln kompenseras igen genom det förmånligare spannmålspriset på kontantmarknaden.

Prissäkring med futures

För säljaren lönar det sig inte att göra en prissäkring med hjälp av futurkontrakt i en situation, där han bedömer att spannmålspriserna säkert kommer att stiga i framtiden. Vice versa lönar det sig inte för köparen att göra en prissäkring med hjälp av futurkontrakt om han bedömer att priserna med säkerhet kommer att falla.

Om producenten genomför en prissäkring, och ändå säljer sitt spannmålsparti på den fysiska marknaden vid andra tidpunkter, är han själv också en spekulant. Då förverkligas inte idén med futurkontraktet som ett rent prissäkringsinstrument till fullo. Futurkontraktets storlek får inte vara större än den mängd spannmål man vill prissäkra. Som praktiskt rättesnöre rekommenderas att 20-50 procent av spannmåls- eller oljväxtskörden skyddas genom futur- eller terminskontrakt.

Basis-risk

Basis beskriver skillnaden mellan kontantpriset (spotpriset) på aktörens hemmamarknad och futurpriset på börsen. Denna prisskillnad är inte konstant, utan kan variera mycket, utan att man på förhand känner till det. Den osäkerhet som sammanhänger med prisskillnadernas variationer kallas för basisrisk.

För säljaren är basisrisken störst, när prisskillnaden är liten när priset fixeras, men har ökat när affären avslutas. Den ökade prisskillnaden försämrar det nettopris odlaren får ut genom prissäkring, i förhållande till spotpriset vid den tidpunkt då priset fixerats. Resultatet av prissäkring blir ännu sämre i en situation då futurpriserna stiger, men kontantpriserna på säljarens hemmamarknad samtidigt faller. Prissäkring med futures fungerar bäst, när basis är inte förändras under kontraktstiden.

Mängdrisk och kvalitetsrisk

Särskilt i fråga om prissäkring med futurkontrakt (gäller också terminskontrakt med handeln) som görs före spannmålen skördats gäller det att vara realistisk, och inte ingå kontrakt om större mängder spannmål än man säkert kan producera. Om ett futurkontrakt ingåtts för en större mängd spannmål än vad säljaren har när kontraktet avslutas, utsätter sig odlaren för en ekonomisk risk när avtalet upphävs.

Ett futurkontrakt som ska avslutas innehåller innan det går ut ingen kvalitetsrisk på grund av kontraktet. Detta är en fördel jämfört med handelns terminsavtal, om man inte i dem separat har kommit överens om att det täcker priserna för exempelvis både kvarn- och foder-vete.

Exempel på detaljer som bestäms i börsens kontraktsvillkor

Underliggande råvara, ursprungsland EU, friskt, sunt och marknadsdugligt kvarnvet.

- Hektolitervikt 76 kg/hl
- Fukthalt max. 15 %
- Skadade kärnor max. 4 %
- Grodda kärnor max. 2 %
- Främmande partiklar 2 %

- Kontraktpartiets storlek 50 ton

- Prisnotering, euro/ton

- Minsta prisförändring, 0,25 euro/ton eller 12,5 euro per kontraktsparti

- Leveransmånader augusti, november, januari, mars och maj, så att det alltid är priset för de följande åtta leveransmånaderna som noteras

- Leverans, efter leveransmånadens sista handelsdag fram till månadens slut till av börserna godkänt lager i Rouen (Frankrike). Leveransen utförs enligt Incograin nr 23 och teknisk bilaga nr 2 (om inget motköp kvitteras)

- Handelstid vardagar kl 11.45-19.30

- Sista handelsdag är den 10. i leveransmånaden. Om dagen inte är en handelsdag (vardag) är den sista handelsdagen den dag som föregår den 10.

Bilaga 4.

Spannmålshandelsterminologi

Oppet kontrakt – Ett odlings- eller försäljningskontrakt där man kommit överens om att priset fastställs skilt vid en senare tidpunkt.

Basis/premium Skillnaden mellan det lokalt noterade kontantpriset och terminspriset på spannmålsbörsen för terminskontraktet med närmaste förfallodag. Basis anger också skillnaden i pris mellan spannmålsens försäljnings- eller köport och futurpriset.

Bear/bearish - term som används på den internationella marknaden, som betyder att prisnivån väntas falla

Broker - privatperson eller företag, som fungerar som mäklare mellan säljaren och köparen i syfte att få till stånd en försäljning. Det är allmän praxis att säljaren betalar brokers provision.

Bull/bullish - term som används på den internationella marknaden, som betyder att prisnivån väntas stiga

Bushel - amerikanskt rymdmått 1 bushel = 27,216 kg vete eller sojabönor, 25,4 kg majs och råg, 21,77 kg korn och 14,52 kg havre.

CIF(Cost, insurance and freight paid to named port of destination) – Leveransvillkor, enligt vilket säljaren levererar varan till skeppet. Säljaren ombesörjer och bekostar också sjötransporten till överenskommen hamn, och tecknar försäkringsavtal med köparen som förmånstagare med tanke på transportrisker. CIF-villkoren utgör grunden för en i spannmålshandeln allmän term, CIP (CIF Free Out), där mottagaren ansvarar för alla kostnader i lossningshamnen.

Coceral organisation för spannmåls-, oljeväxt- och råvaruhandlarna i EU-området

Copa/Cocega lantbruksproducenternas och lantbrukskooperationens gemensamma intresseorganisation i Europa.

DG Agri (Directorat General Agriculture) – EU-kommissionens generaldirektorat för jordbruk och landsbygdsutveckling.

Delivery - Leveranstidpunkt och/eller -ort. I fråga om futurkontrakt menas kontraktets förfallodatum.

Delivered price - spannmålspris för vara som levererats till en överenskommen plats

Ex-farm price (gårdspris) - spannmålsens pris på gården Vid en affär som baserar sig på gårdspris betalas det direkt noterade priset åt jordbrukaren och köparen ordnar och betalar frakten.

FOB (Free on board, fritt fartyget) – leveransvillkor enligt vilket säljaren levererar varan till ett fartyg som köparen anvisar.

Futurkontrakt, terminskontrakt på börsen (Futures contract) - är ett derivatinstrument som används på börsen. Det är ett bindande avtal om att sälja eller köpa en viss vara (t.ex. vete, raps) vid en kommande tidpunkt, till ett pris som fastställs i kontraktet. Futurkontraktets innehåll är standardiserat när det gäller t.ex. spannmålsslag, mängd och kvalitet.

Futurpris (Futures price) - Futurernas pris fastställs på spannmålsbörserna vid en överenskommen tidpunkt på basis av utbud och efterfrågan vid öppen handel alla dagar. Med futurpris avses priset på spannmål eller oljeväxter i ett lager eller på ett leveransställe som fastställs av den börs där varan säljs.

Gafta (Grains and feed trade association) - avtalsorganisation, som arbetar med internationell spannmålshandel och samtidigt fungerar som medlare i konflikter.

Global - världsomspännande

Hedger - börsterm som betyder prissäkrare. En spannmålssäljare eller -köpare, som med hjälp av spannmålstarminer eller -optioner på börsen vill skydda sig mot den risk som fluktuerande marknadspriser orsakar.

Prisrisk - risk som uppstår för både säljaren och köparen, när priserna förändras på ett oförutsägbart sätt då marknaden förändras. Man kan skydda sig mot prisrisker med hjälp av olika tekniker för köp och försäljning och olika verktyg som tagits fram för att hantera riskerna.

IGC (International Grain Council) – Internationella spannmålsrådet.

Derivatinstrument - t.ex. ett termins- eller options-

kontrakt, vars värde baserar sig på en underliggande vara, t.ex. värdet på vete.

Derivatmarknad/derivathandel - handel på börsen med finansiella instrument (derivatinstrument), som är ett slags kontrakt som gäller skyldigheten (futures, terminskontrakt) eller rättigheten (optioner) att köpa eller sälja en viss underliggande vara vid en senare, avtalad tidpunkt.

Underliggande vara - börsterm om en produkt eller råvara (t.ex. spannmål, oljeväxtfrö), som ligger som grund för börsens termins- eller optionskontrakt.

Korrelation - begrepp som anger sambandet mellan två variabler. Begrepp som används i sannolikhetskalculering och statistik, som beskriver det inbördes sambandet mellan två variabler (korrelationskoefficient).

Kontantpris (Cash price) - det rådande spannmåls- och oljeväxtpriset på kontantmarknaden.

Kontanthandel (kontantmarknad, cash market) - försäljning av ett spannmålsparti till dagens marknadspris. Varan levereras vanligen inom kort tid efter att kontraktet gjorts.

Kvalitet (Quality) - Kvalitetsegenskaper som inverkar på användningsdugligheten och -ändamålet för ett spannmåls- eller oljeväxtparti och härigenom på dess pris.

Kvalitetsklass (Grade) - kvalitetsstandard som används allmänt inom den internationella handeln och på spannmålsbörserna; varierar i olika producentländer och på olika börser. Underlättar handel och jämförelse.

Likvid - om företag: betalningsförmåga, om värdepapper: enkelt att omsätta till pengar, om marknaden: fungerande.

Slutlager (carryover stock, ending stock) - term som används i spannmålsbalanser, som anger mängden spannmål som finns i lager när marknadsåret byts.

Marknadsår/skördeår - term som används allmänt särskilt i fråga om spannmålsbalanser, med vilken menas perioden mellan två skördeperioder. På norra halvklotet börjar marknadsåret från och med början av juli och upphör i slutet av juni följande år. Till exempel menar man med marknadsåret 2011/12 perioden mellan 1.7.2011 och 30.6.2012.

Option - ett derivatinstrument som säljs och köps på börsen.

Lång/kort position (long/short position) - term som används inom spannmålshandeln för att beskriva en aktörs ställning på marknaden. Med lång position, om man är "lång" menas en marknadsställning, där man t.ex. äger mera spannmål än vad som sålts.

Riskhantering (Risk management) - Vid all ekonomisk verksamhet finns en viss risk för förluster eller misslyckanden. Risker kan hanteras, till viss del kan man också skydda sig mot dem, med hjälp av olika metoder för riskhantering och med vissa verktyg som tagits fram för ändamålet.

Sanktion - böter/ersättningskrav som följer av ett kontrakt är ofta följden av att kontraktet hävts ensidigt. Kan bestå av ersättning i pengar.

Spekulant - en placerare som agerar på börsens derivatmarknad och köper och säljer spannmålsfutures och -optioner. Spekulanten äger vanligen inte spannmål, och har inte heller som målsättning att köpa eller sälja spannmål. Spekulanten ger för sin del börsen den likviditet som är en grundläggande faktor för dess verksamhet.

Spot pris - dagens marknadspris vid handel med spannmål eller oljeväxter (se kontanthandel).

Spread är skillnaden mellan futureserna för olika månader på Chicagobörsen. Till exempel majsfuturen för mars 2019 - majsfuturen för maj 2019.

Stock-use ratio - relationstal (%) som anger mängden spannmål i marknadsårets slutlager i förhållande till användningen. Termen används vanligen i samband med spannmålsbalanser, när man följer med lagervolymens relativa utveckling mellan marknadsåren.

Termin/Terminskontrakt med handeln (Forward contract) - ett kontrakt mellan en köpare och en säljare, där säljaren förbinder sig att leverera och köparen förbinder sig att vid en bestämd tidpunkt i framtiden ta emot det spannmåls- eller oljeväxtparti som kontraktet gäller. Spannmålspriset fastställs den dag affären genomförs.

Gårdspris (ex-farm price) - vid en affär som baserar sig på gårdspris betalas det direkt noterade priset åt jordbrukaren och köparen ordnar och betalar frakten.

Leveransvillkor (Terms of delivery) - villkor gällande leveranstidpunkt och -plats som överenskomms i samband med att kontraktet ingås. De leveransvillkor man oftast använder är:

- fritt gården lastat på bil (gårdspris)

- levererat till destinationsorten och lossat ur fordonet (TOP)
- fritt ombord (FOB, dvs. Free on Board)
- fritt i destinationshamn (CIF dvs. Cost, Insurance and Freight)
- levererat i mottagarens lager (Free at Destination)

Trader spannmålshandlare, privatperson eller företag, som bedrivarspannmålshandel på den fysiska marknaden eller handel med spannmålsderivat på börsen, ofta på uppdrag av sina kunder. Börsterm för mäklare.

USDA (United States department of agriculture) - Förenta Staternas jordbruksministerium.

Lagringskontrakt (Storage contract) - en kontraktsform där säljaren förbinder sig att lagra varan för köparens räkning, och får en överenskommen ersättning för det.

Spannmålsbranschens samarbetsgrupp (VYR) - en samarbetsorganisation för företag och organisationer inom den finländska spannmåls-, olje- och proteinväxtsektorn, som har som uppgift att utveckla den inhemska spannmåls- och oljeväxtkedjans funktion och konkurrenskraft. Jord- och skogsbruksministeriet finansierar samarbetsgruppens verksamhet. www.vyr.fi

sierar samarbetsgruppens verksamhet. www.vyr.fi

Aktörer på spannmålsbörsen - de viktigaste aktörerna på börsen kan indelas i prissäkrare (hedgers, spannmålssäljare och -köpare) och spekulanter, som utnyttjar prisvariationerna, men inte har för avsikt att köpa eller sälja spannmål.

Volatilitet - term som används för att beteckna en stor prisvariation som sker på kort tid på t.ex. spannmålsbörserna eller kontantmarknaden.

Skiljemannaförfarande (Arbitration) - Ett sätt att lösa tvister som hänför sig till odlings- eller försäljningskontrakt, där parterna tillsammans utser en medlare eller medlingsnämnd som ger ett förslag till hur tvisten ska lösas. GAFTA är den bäst kända internationella arbitraten.

Wash out - spannmålshandelsterm, som vanligen betyder att en affär hävs eller slutförs utan leverans så, att parterna gör sina motköp till dagens pris och skillnaden jämfört med det ursprungliga handelsprisets klareras med pengar/faktura. Samtidigt kommer parterna överens om att skyldigheten att fysiskt leverera spannmålen ömsesidigt upphävs.