



Viljakaupan ja sopimusviljelyn opas

© 2019 Vilja-alan yhteistyöryhmä (julkaistu maaliskuussa 2019), Kuvat vastavalo.net ja Raisio Oyj.

Sisällysluettelo

1. Johdanto

2. Viljojen ja öljykasvien hintaan vaikuttaa tarjonta ja kysyntä

- 2.1 Viljataseet ja -ennusteet
- 2.2 Satovuosikalenteri markkinaseurannan tueksi
- 2.3 Muut markkinoihin vaikuttavat tekijät

3. Sopimusviljely riskinhallintakeinona

- 3.1 Mitä sopimusviljely tarkoittaa?
- 3.2 Sopimusviljelyn hyödyt

4. Teollisuuden ja viljakaupan sopimusten hinnoittelumallit- tai perusteet

- 4.1 Kauppasopimus
- 4.2 Esimerkkejä sopimustyypeistä ja hinnoittelumalleista
- 4.3 Vaatimus kirjallisesta sopimuksesta

5. Maatilojen väliset sopimukset

6. Muut tavat tehdä kauppaa

- 6.1 Sähköinen kaupankäynti
- 6.2 Viljelijävetoiset osuuskunnat

7. Kaupankäyntiin liittyvät mahdollisuudet ja riskit

- 7.1 Hintariski – merkittävä muuttuvilla markkinoilla
- 7.2 Määräriski – ei pystytä toimittamaan sovittua määrää
- 7.3 Laaturiski – sovitut laatuvaatimukset eivät täyty

8. Erimielisyyksien sovittelu

9. Viljan johdannaissopimukset hintojen suojausvälineenä

- 9.1 Johdannaiskaupan toimintaperiaatteet
- 9.1.2 Futuurisuojaus
- 9.1.2 Johdannaissuojaukseen liittyviä näkökohtia
- 9.2 Optiot

10. Liitteet

- Liite 1. Tieto tilan tuotantokustannuksista viljakauppapäätösten perustaksi
- Liite 2. Viljelijän muistilista viljakauppaan ja riskien hallintaan
- Liite 3. Futuurisuojaus pörssissä
- Liite 4. Viljakauppaan ja -pörssiin liittyvää sanastoa

1. Johdanto

Tämä opas on suunnattu erityisesti viljan ja öljykasvien tuottajille. Oppaan tarkoituksena on antaa lisätietoa viljamarkkinoista ja viljakaupassa yleisesti käytettävistä sopimuksista. Oppaassa käydään läpi myös viljamarkkinoihin yleisesti vaikuttavia tekijöitä ja laajemmin keinoja, joilla pienentää kaupankäyntiin liittyviä riskejä.

Maailmalla viljojen tuotanto ja kulutus ovat viime vuosina olleet kasvussa, vaikka myös notkahduksia on tullut. Tuotannon ja kulutuksen suhdetta sekä varastomäärien kehitystä seurataan markkinoilla tarkasti. Tässä oppaassa näiden tekijöiden vaikutusta hintakehitykseen käydään läpi mm. viljatasearvioiden kautta. Samalla tarkastellaan myös laajemmin viljan hintaan sekä lyhyellä että pitkällä tähtäimellä vaikuttavia tekijöitä. Tapahtumat viljojen ja öljykasvien maailmanmarkkinoilla heijastuvat hintakehitykseen myös Suomessa. Tämän vuoksi on tärkeää seurata mitä kansainvälisillä viljamarkkinoilla tapahtuu.

Yhtenä tämän oppaan tarkoituksena on antaa eväitä tuotannon ja markkinoiden vaihteluista aiheutuvien riskien tunnistamiseen, niihin varautumiseen ja niiden hallintaan. Esimerkiksi tuotantopanokset hankitaan usein hyvissä ajoin ennen kylvöjä, jolloin puintikauden jälkeinen markkinahinta ei ole tiedossa. Tätä viljan hintamuutokseen liittyvää riskiä voidaan pienentää esimerkiksi sitomalla osalle satoa hinta jo hyvissä ajoin ennen sadonkorjuuta. Kullekin soveltuvan riskien hallinta-

keinon valintaa auttaa se, että tuntee omat tuotantokustannuksensa ja tilan riskinkantokyvyn.

Sopimustuotanto on viljelijän ja ostajan välinen, molempia hyödyttävä kumppanuussuhde, jolla tuotantoa voidaan ohjata asiakas- ja markkinalähtöisempään suuntaan. Sadon määrään ja laatuun liittyvät riskit eivät poistu sopimuksilla, mutta niitä voidaan hallita näin paremmin läpi jalostusketjun. Sopimukset ovat aina velvoittavia, minkä tiedostamista sekä sopimuksen sisällön tuntemisen tärkeyttä ennen niiden allekirjoitusta ei voi liiaksi korostaa. Tämä opas on uudistettu versio vuonna 2008 julkaistusta ja vuonna 2012 päivitetystä "Viljakaupan ja sopimusviljelyn oppaasta". Oppaan on tuottanut Vilja-alan yhteistyöryhmä (VYR), jonka jäsenistöstä tekstien laatimisessa on ollut mukana erityisesti viljan ja öljykasvien tuottajien, neuvonnan sekä teollisuuden ja viljakaupan edustajia. Pörs-sitoimintaa ja futuurisuojausta käsittelevään lukuun on lisäksi haettu käytännön näkemyksiä pankkisektorilta.

Tämä opas on uudistettu versio vuonna 2008 julkaisusta ja vuonna 2012 päivitetystä "Viljakaupan ja sopimusviljelyn oppaasta". Oppaan on tuottanut Vilja-alan yhteistyöryhmä (VYR), jonka jäsenistöstä tekstien laatimisessa on ollut mukana erityisesti viljan ja öljykasvien tuottajien, neuvonnan sekä teollisuuden ja viljakaupan edustajia. Pörs-sitoimintaa ja futuurisuojausta käsittelevään lukuun on lisäksi haettu käytännön näkemyksiä pankkisektorilta.



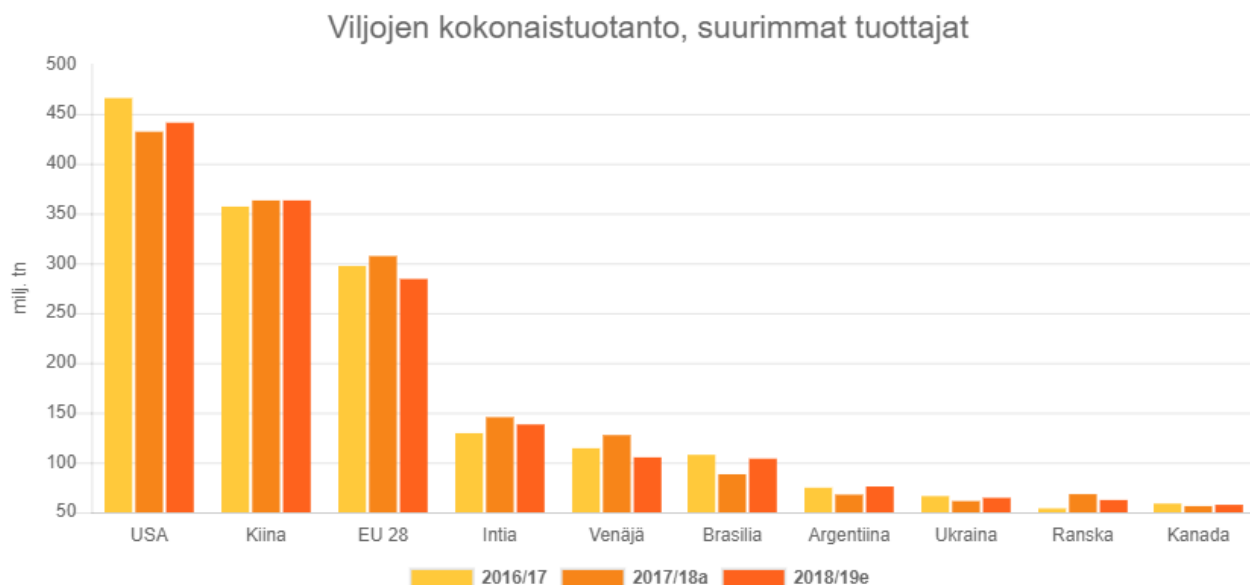
2. Viljojen ja öljykasvien hintaan vaikuttaa tarjonta ja kysyntä

Viime vuosina hintavaihtelut vilja- ja öljykasvimarkkinoilla ovat olleet suuria, minkä vuoksi markkinaseurannan tärkeys, ostajien (kauppa, teollisuus) hintaneutrausten ja pörssien futuurihintojen seuranta, on korostunut entisestään. Maailmanmarkkinoilla tapahtuvat muutokset heijastuvat myös kotimaan hintoihin. Kotimaan hintatietoja viljoille sekä öljy- ja valkuaiskasveille koostetaan viikoittain esimerkiksi Vilja-alan yhteistyöryhmän (VYR) nettisivuille (www.vyr.fi). Suomessa viljan hinnat ilmoitetaan yleisimmin vastaanottajaan varastoon toimitettuna. Tällöin myyjä eli viljelijä järjestää ja maksaa rahdin. Tilahinnasta puhutaan silloin, kun ostaja järjestää ja maksaa rahdin. Tänä päivänä useat ostajat tekevät kauppaa myös tilahinnalla ja sitä käytetään erityisesti silloin kun ostaja on kilpailukykyinen rahdin järjestelyssä tai viljan lopullista toimituspaikkaa ei tiedetä.

Vilja-alan yhteistyöryhmän sivuilla julkaistaan myös ajankohtaisia katsauksia kotimaan ja kansainvälisten viljamarkkinoiden tapahtumista. Lisäksi VYR julkaisee Viljaviestit-utiskirjettä. Muita tietolähteitä ovat mm. maatalousalan lehdet, kaupan, teollisuuden ja tutkimuslaitosten markkinakatsaukset ja Luonnonvarakeskuksen (Luke) tilastot.

Keskeinen viljan ja öljykasvien markkinahintaan vaikuttava tekijä niin kansainvälisesti kuin Suomessa on kulloinenkin tarjonta- ja kysyntätilanne eli miten markkinointivuoden tuotannolla ja edelliseltä markkinointivuodelta siirtyneillä varastoilla kyetään vastaamaan kulutukseen ennen seuraavan sadon tuloa markkinoille. Markkinoilla seurataan tarkasti vuoden loppuvaraston suhdetta vuosittaiseen kulutukseen (stocks to use -ratio). Mikäli tämä suhdeluku laskee liian alhaiseksi, kohdistuu markkinoilla hintoihin usein nousupainetta. Suhdeluvun kasvaessa on hintakehitys sitä vastoin usein laskeva.

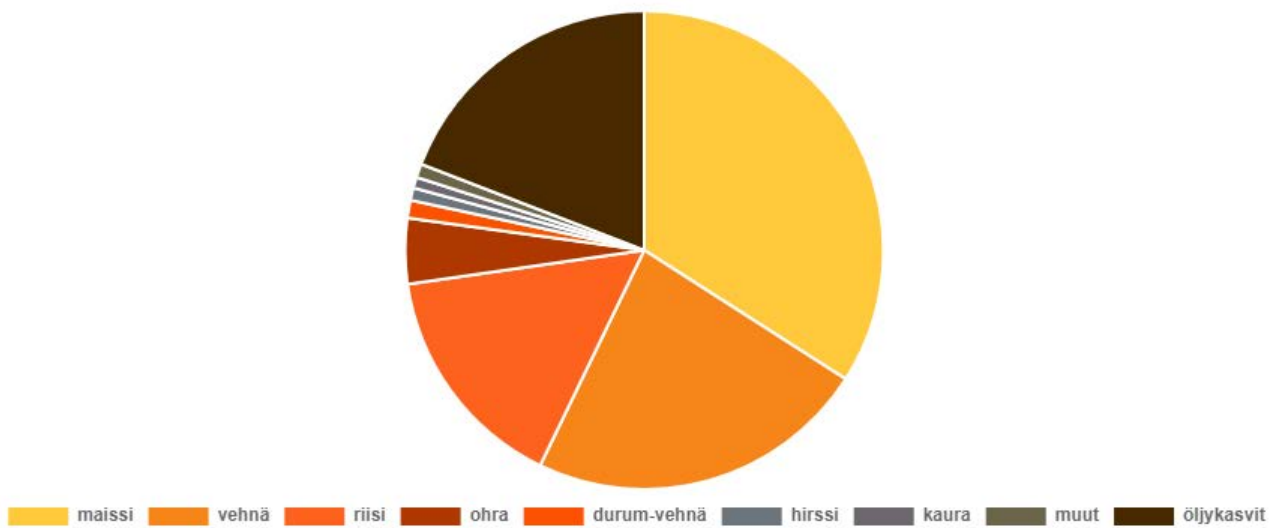
Tarjontaan vaikuttavat vuosittaiset viljelyalat, satoarviot, varastotilanne, kasvukauden sääolosuhteet ja sadon laatu. Sadon epäonnistuminen tai onnistuminen ennustettua paremmin tärkeillä viljan tuotantoalueilla vaikuttaa markkinahintojen kehitykseen. Kansainvälisillä markkinoilla erityinen merkitys on tärkeimpien vientimaiden tuotantomäärillä. Kymmenen suurinta viljan viejää ovat Yhdysvallat, Argentiina, Ukraina, Venäjä, EU, Brasilia, Kanada, Australia, Kazakstan ja Turkki. Suurimpia nettotuojia ovat EU, Japani, Meksiko, Egypti, Kiina, Saudi-Arabia, Vietnam, Etelä-Korea, Iran ja Algeria.



Kuva 1. Viljojen suurimmat tuottajat ja tuotanto satokausilla 2016/17–2018/19e. (Lähde: IGC 10/2018)

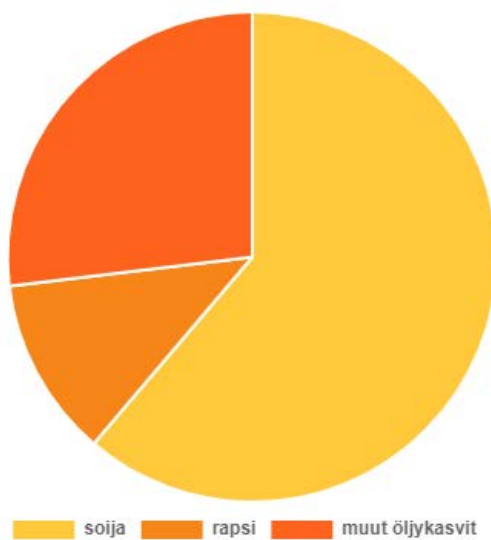
Vehnän merkitys kansainvälisessä viljakaupassa on suuri ja vehnän markkinakehitys vaikuttaa myös muiden viljojen hintakehitykseen. Toinen kansainvälisillä markkinoilla yleisesti seurattu viljalaji on maissi. Soija on puolestaan tärkein öljykasvi, jolla tehdään myös eniten kauppaa. Rehuntuotannossa eri viljalajien hintasuhteet vaikuttavat kysyntään.

Viljelykasvien tuotanto 2018/19e



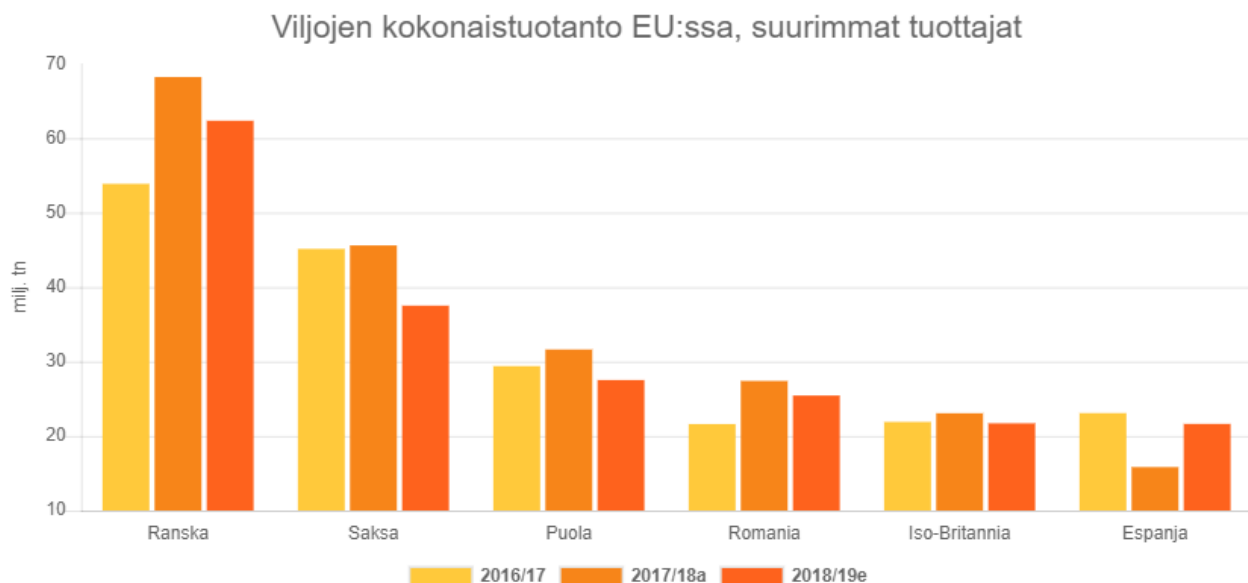
Kuva 2. Viljojen ja öljykasvien tuotanto maailmalla satokaudella 2018/19e (milj. tn). Suurimmat viljakasvit ovat maissi, vehnä ja riisi. (Lähde: IGC 10/2018)

Öljykasvien tuotanto 2018/19e



Kuva 3. Öljykasvien tuotanto maailmalla satokaudella 2018/19e (milj. tn). Öljykasveista eniten tuotetaan soijaa. (Lähde: IGC 10/2018)

Suomen tuotanto edustaa ainoastaan paria promillea koko maailman viljantuotannosta, joten sen vaikutus maailmanmarkkinahintoihin on olematon. Suomen hintatasoon vaikuttavat näin ollen vahvasti kansainvälinen viljamarkkina, etenkin EU:n ja etenkin Itämeren alueen hintakehitys sekä se, miten hyvin tuotanto ja kulutus ovat Suomessa tasapainossa.



Kuva 4. EU:n suurimmat viljan tuottajavaltiot ja niiden viljan tuotanto satokausilla 2016/17–2018/19e. (Lähde: IGC 10/2018)

Kaupankäyntimäärät ja hinta reagoivat kysynnän ja tarjonnan mukaan. Kysyntä ja tarjonta hakeutuvat tasapainoon ja näin syntyy kulloinenkin markkinahintataso. Viljamarkkinoiden häiriöttömän toiminnan kannalta olisi tärkeää, että tiedot eri viljalajien määristä ja laatuvaatimuksista kulkisivat tehokkaasti viljaketjun sisällä.

Kysynnän määrään ja sen vaihteluun vaikuttavat maatalojen ja teollisuuden viljan käyttö, se milloin ostot tapahtuvat, kuinka suuria ne ovat sekä mihin ne suuntautuvat. Kansainvälisillä markkinoilla viljan tuonti on painottunut tiettyihin valtioihin ja niiden ostotoiminnalla on suuri merkitys markkinatilanteeseen. Suomi on osa EU:n sisämarkkinaa. EU on suuri vaikuttaja globaaleilla viljamarkkinoilla.

Tasainen tai vähintään ennakoitavissa oleva tarjonta on viljamarkkinoiden toimivuuden kannalta tärkeää. Tasaisen tarjonnan merkitys korostuu vuosina, jolloin kotimaan tuotanto ei vastaa kulutusta. Tasainen tarjonta varmistaa sen, ettei tuontia tule tehtyä ”turhaan”. Suomessa tarjonta on yleensä suurinta puintikaudella, vuodenvaihteen jälkeen ja jälleen ennen kevätkylvöjä. Tarjontahuiput ovat kuitenkin madaltuneet ja varsinkin sadonkorjuuajan tarjonta on laskenut menneistä vuosista.

2.1 Viljataseet ja -ennusteet

Keskeinen ja hyvä väline markkinaseurannassa on viljatase, josta selviää kunkin viljalajin tarjonta (tuotanto ja tuonti), kysyntä (käyttö ja vienti) ja varastot markkinointivuosittain. Tasetilanne ja sen vuosittaiset muutokset heijastuvat hintaan. Tästä johtuen taseet antavat arvokasta tietoa viljamarkkinoilla toimiville. Esimerkiksi, mikäli tuotantoarviot nousevat ennusteesta toiseen kulutusarvioiden pysyessä ennallaan, ei ole todennäköistä, että hinnat nousevat.

Kotimaan viljatase on pääsääntöisesti ollut ruista lukuun ottamatta ylijäämäinen eli viljan tarjonta on kysyntää suurempi. Vuosittaista vaihtelua on kuitenkin esiintynyt. Esimerkiksi vuonna 2018 kuivuus leikkasi viljasatoa. Öljykasvien osalta Suomi on ollut perinteisesti alituotantomaa eikä kotimaan tuotanto ole riittänyt kattamaan kysyntää.

Viljataseita laativat niin viranomaistahot kuin markkinoita seuraavat yksityiset yritykset ja etujärjestöt. Taseet tehdään yleisesti satokaudelle/markkinointivuodelle, joka pohjoisella pallonpuoliskolla alkaa heinäkuun alussa ja päättyy seuraavan vuoden kesäkuun lopussa. Ajankohta on määritelty sen mukaan, milloin sadonkorjuu pallonpuoliskollemme yleisesti alkaa ja uutta satoa alkaa tulla markkinoille. Meillä markkinointikaudella tarkoitetaan 1.7.–30.6. välistä ajanjaksoa.

Yksi arvostetuimmista taseista on Kansainvälisen viljaneuvoston, IGC:n viljatase-ennuste, jota päivitetään kerran kuukaudessa (www.igc.int). IGC aloittaa kunkin satovuoden viljatase-ennusteen laadinnan maaliskuussa eli käytännössä ennen satovuoden alkua. Tasetta päivitetään kerran kuukaudessa ja päivityksissä huomioidaan kysynnän kehityksen, varastotiedot, kylvöalat sekä satonäkymät. Satovuoden viimeinen tase-ennuste ilmestyy seuraavan vuoden maaliskuussa, jolloin eteläisenkin pallonpuoliskon maiden (esim. Australian) sato on saatu korjattua.

Suomessa virallisen viljataseen laatii Luonnonvarakeskus Luke. Markkinointivuoden lopullinen viljatase ilmestyy sen päättymistä seuraavana syyskuuna. Luke ja VYR laativat yhdessä viljatasearvion kuluvalle markkinointivuodelle ja tätä arviota päivitetään neljästi markkinointivuoden aikana. EU:n viljataseita laativat mm. Euroopan komissio (DG Agri), mutta myös teollisuuden (Coceral) ja tuottajien (Copa/Cocega) etujärjestöt sekä analyytikkotalot, kuten ranskalainen Strategie Grains. Maailmanlaajuisia tasetietoja tuottavat säännöllisesti myös Yhdysvaltojen maatalousministeriö (USDA) sekä YK:n elintarvike ja maatalousjärjestö (FAO).

2.2 Satovuosikalenteri markkinaseurannan tueksi

Maailmalla tapahtuu aina, joten vilja- ja öljykasvimarkkinoilla riittää seurattavaa. Satokausi etenee eri rytmissä eri puolilla maapalloa. Markkinaseurannan avuksi koottu kalenteri havainnollistaa, milloin mitäkin tapahtuu eri puolilla maapalloa ja mitä kasveja kannattaa seurata.

		TAMMI	HELMI	MAALIS	HUHTI	TOUKO	KESÄ	HEINÄ	ELO	SYYS	LOKA	MARRAS	JOULU
VEHNÄ	Argentiina						kylvö					puinti	
	Australia					kylvö						puinti	
	Ranska							puinti			kylvö		
	Venäjä, kevät				kylvö			puinti					
	Venäjä, syys							puinti	kylvö				
	Kanada				kylvö				puinti				
	USA, kevät				kylvö		tähtkälle tulo		puinti				
	USA, syksy				tähtkälle tulo		puinti			kylvö			
	Intia				puinti							kylvö	
OHRA	Australia					kylvö						puinti	
	Ranska						puinti			kylvö			
	Kanada					kylvö			puinti				
KAURA	Australia					kylvö						puinti	
	Kanada					kylvö			puinti				
MAISSI	Argentiina				puinti					kylvö			
	Brasilia			puinti						kylvö			
	USA				kylvö					puinti			
	Kiina				kylvö				puinti				
SOJA	Argentiina				puinti							kylvö	
	Brasilia			puinti								kylvö	
	Paraguay			puinti								kylvö	
	USA				kylvö		kukinta			puinti			
	Kiina				kylvö					puinti			
RAPSI	Australia				kylvö							puinti	
	Ranska						puinti		kylvö				
	Kanada					kylvö			puinti				
		TAMMI	HELMI	MAALIS	HUHTI	TOUKO	KESÄ	HEINÄ	ELO	SYYS	LOKA	MARRAS	JOULU

Kuva 5. Satokausikalenteri markkinaseurannan tueksi. (Lähde: Avena Nordic Grain ja USDA)

2.3 Muut markkinoihin vaikuttavat tekijät

Markkinointivuoden aikana

Markkinatilanteeseen vaikuttavat lyhyellä aikavälillä tarjonnan ja kysynnän lisäksi yleiset odotukset hintojen kehityssuunnasta, päävaluuttojen keskinäiset kurssimuutokset, kauppapolitiikka ja yleispoliittinen tilanne suurissa viejä- ja tuojavaltioissa. Tullit ja vientirajoitteet sekä rahtihintojen kehitys vaikuttavat suoraan kaupankäyntiin. Myös tilanne muilla raaka-ainemarkkinoilla (öljy, kaasu, mineraalit jne.) näkyy välillisesti kansainvälisillä vilja- ja öljykasvisektoreilla.

Suomen markkinoille antaa erityispiirteensä pohjoinen sijaintimme verrattuna niihin EU:n jäsenvaltioihin, joilla on suorat satama- tai jokirahtiyhteydet Atlantin, Väli-meren tai Mustanmeren kauppareiteille. Käytännössä nämä EU:n suuret viljaa ja öljykasveja tuottavat valtiot (Ranska, Saksa, Puola ja Romania) sekä Iso-Britannia määrittelevät viljojen yleisen hintatason markkinoilla. Suomi on suhteellisesti suuri kauran tuottajamaa ja kaurasadollamme ja tarjonnallamme on vaikutusta kansainvälisesti. Vietäessä Suomesta viljaa joudutaan lähtömaan hinnoittelussa huomioimaan rahtikustannus kohdemaan. Vastavuoroisesti sijaintimme muodostaa "luonnollisen rajasuojan", sillä tuotaessa viljaa tai öljykasveja Suomeen, on niiden lähtömaan hintaan lisätävä rahtikustannus ja muut käsittelykustannukset.

Markkinahintojen kehitykseen vaikuttavat välillisesti vilja- ja öljykasvijohdannaiset, joilla käydään kauppaa useissa pörsseissä ympäri maailmaa. Johdannaisia ovat mm. futuuri-, optio-, ja spread-sopimukset. Johdannaiskauppaan osallistuvat paitsi viljan myyjät ja ostajat, jotka käyttävät pörssiä hinnansuojaukseen, myös sijoittajat, jotka eivät ole mukana käytännön viljakaupassa.

Erityyppiset sijoittajatahot ovat tärkeitä pörssin toimivuuden kannalta, koska he mahdollistavat sen, että pörssi on likvidi eli sopimusten määrä on niin suuri, että kaupantekoa voidaan suorittaa kaikissa markkinatilanteissa.

Johdannaismarkkinoiden kehitykseen vaikuttaa reaaliaikainen tieto siitä mitä kansainvälisillä markkinoilla tapahtuu. Johdannaismarkkinoita tarkastellaan sekä markkinatiedon että teknisen analyysin perusteella. Pörssien futuurien ja optioiden toimeksiantojen taustalla on usein tietokoneille asetettuja toimeksiantoja, jotka perustuvat teknisen analyysin tasoihin. Esimerkkinä teknisestä hinnasta voidaan mainita tukitaso (support) ja vastustustaso (resistance). Johdannaisten hintavaihtelu (volatiliteetti) voi olla suurta jopa muutaman päivän välillä ja yhden vuorokauden aikana. Vilja- ja öljykasvien johdannaisten hinnat ovat kaikille julkisia ja ne antavat tietoa siitä mikä on markkinoiden käsitys tulevien kuukausien tai vuoden hintatasosta ja sen suunnasta.

Pidemmällä aikavälillä

Tarkasteltaessa viljan ja öljykasvien hintaan vaikuttavia tekijöitä pidemmällä ajanjaksolla, nousevat merkittävinä hintaan vaikuttavina tekijöinä esiin mm. väestönkasvu ja elintason kohoaminen kehittyvissä maissa. Elintason kehittymisen myötä liha- ja maitotuotteiden kulutus kasvaa, mikä lisää globaalisti rehukasvien kysyntää. Yleinen maailmantalouden kehitys, ilmastonmuutoksen vaikutus maataloustuotantoon ja sen sijoittumiseen, biopolttoaineiden tuotanto sekä maatalous-, ympäristö-, energia- ja kauppapolitiikka vaikuttavat pidemmällä aikavälillä myös vilja- ja öljykasvimarkkinoihin ja niiden kehitykseen.



3. Sopimusviljely riskinhallintakeinona

3.1 Mitä sopimusviljely tarkoittaa?

Sopimusviljelyllä tarkoitetaan viljelijän ja viljan ostajan välillä jo ennen kasvukautta tai viimeistään ennen sadonkorjuuta tehtävää sopimusta. Tyypillisimmillään viljelysopimuksissa sovitaan, että viljelijä pyrkii tuottamaan ostajalle tietyn määrän satoa ennalta tiedossa olevien ehtojen puitteissa. Viljeltävä kasvi voidaan sopia lajikkeen tarkkuudella ja sen viljelytoimenpiteisiin voidaan antaa tarkempaa ohjeistusta esimerkiksi kasvinsuojeluaineiden ja lannoitteiden käytöstä.

Viljelysopimuksessa sovitaan tyypillisesti viljeltävästä tuotteesta, sen määrästä, tavoiteltavasta laadusta sekä muista tuotantoon ja toimitukseen liittyvistä yleisistä ehdoista. Viljelysopimuksessa ei tarvitse olla sovittuna kiinteää hintaa, mutta normaalisti sovitaan myös hinnan määräytymisperusteet sekä aiottu hintamekanismi. Erilaisia käytössä olevia hinnoitteluperusteita esitellään kappaleessa 4. Niin hinnoittelemattomissa kuin hinnoitelluissa sopimuksissa on oltava tiedot myös sopimuksen purkamisehdoista sekä sovittelutavat erimielisyystilanteissa. Sopimukset ovat aina velvoittavia ja eri toimijoilla sopimusten sisältö poikkeaa toisistaan, minkä vuoksi sopimuksen sisältöön on aina perehdyttävä huolellisesti ennen sopimukseen sitoutumista.

3.2 Sopimusviljelyn hyödyt

Sopimustuotanto on viljelijän ja ostajan välinen, molempia sopimusosapuolia hyödyttävä kumppanuussuhde, jolla tuotantoa voidaan ohjata asiakas- ja markkinalähtöisempään suuntaan. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että viljelysopimukset ovat viljan ostajien väline ilmaista kysyntää ja ohjata tuotantoa niin kotimaan käytön kuin vientimahdollisuuksienkin mukaan. Tarjonnan ohjauksessa voi olla kysymys niin eri viljalaji kuin -lajiketasoisesta informaatiosta, mutta myös tuotettavan laadun ja viljelytoimenpiteiden ohjaamisesta.

Viljelijälle viljelysopimukset antavat varmuuden siitä, että hän tuottaa markkinoilla haluttua kasvilajia ja -lajiketta, sekä siitä että hänen tuottamalleen sadolle on tiedossa ostaja. Näin ollen viljelysopimuksilla voidaan kysynnän ja tarjonnan kohdatessa parantaa koko vilja- ja öljykasviketjun kilpailukykyä.

Sopimusviljely tarjoaa apukeinoja määrä-, hinta- ja laaturiskien hallintaan koko jalostusketjussa, mutta sadon

määrään ja laatuun liittyviä riskejä ne eivät pysty kokonaan poistamaan. Viljelysopimukset kuitenkin auttavat tilan viljelysuunnitelman tekemisessä pyrittäessä kannattavaan tuotantoon.

Ostajille ja teollisuudelle sopimusviljely antaa ennakotietoa sopimustuottajien kasvivalikoimasta ja helpottaa tulevan sadon määrän ja laadun arviointia. Tietoja käytetään hyväksi esimerkiksi tuotannon suunnittelussa ja yritysten riskinhallinnassa. Se helpottaa myös myynnin, varastoinnin ja kuljetusten suunnittelua ja toteutusta pitkin markkinointivuotta.

Sopimusviljelyllä voidaan varmistaa tuotannon jäljitettävyyden ja parantaa tiedonkulkua viljaketjussa. Viljelysopimusten avulla tiedonsaanti esimerkiksi tuotteen raaka-aineiden alkuperästä, tuotantotavasta ja turvallisuudesta vahvistuu. Sopimusviljely parantaa suomalaisen elintarvikeketjun toimintaa kansainvälisessä kilpailussa.



4. Teollisuuden ja viljakaupan sopimusten hinnoittelumallit tai perusteet

On tärkeää tutustua eri toimijoiden sopimustyyppeihin ja hinnoittelumalleihin. Uusia sopimustyyppejä ja hinnoittelumalleja tulee markkinoille aika ajoin. Toimintamallit vaihtelevat ostajittain, joten niihin kannattaa perehtyä huolella aina sopimusta tehtäessä.

Sopimusviljelyssä sovitaan viljelyttämisen ja satomäärän toimittamisen lisäksi yleensä jo vähintään **aiesopimuksen** tasolla hinnan muodostuksen perusteista. Hinnan määräytyminen on joko sovittu jollakin hinnoittelumekanismilla tai siitä ei vielä ole sitovasti sovittu. Aiesopimuksista ja hinnoittelumekanismeista syntyy kauppasopimuksia. Jos viljakauppaa käydään ilman viljelysopimusta, kauppasopimus tehdään yleensä vasta sadonkorjuun jälkeen. Hinnoittelumekanismista sovitaan sopimuksentekohetkellä.

4.1 Kauppasopimus

Kauppasopimukset ovat viljan myyntisopimuksia. Hyvässä kauppasopimuksessa määritellään tuotteen laatua, määrää, toimitusehtoja, toimitushintaa ja muita erityisehtoja koskevat asiat. Sopimuksessa kerrotaan myös mahdolliset sadon tuotantoon liittyvät erityisehdot, mikäli sellaisia on (esim. kasvinsuojeluaineiden käyttö, varastointi jne.).

Kauppasopimuksen tulee olla uuden lainsäädännön mukaisesti tehty kirjallisena, ellei myyjä nimenomaisesti ja kirjallisesti ilmoita, että hän ei tätä vaadi. Kirjallinen sopimus voi kuitenkin olla tehty sähköisillä välineillä ja useassa eri vaiheessa, kts. tarkemmin kohta 4.3.

4.2 Esimerkkejä sopimustypeista ja hinnoittelumalleista

Viljakauppaa tehdessä tarjolla on erilaisia sopimustyyppisiä ja hinnoittelumalleja, jotka vaihtelevat ostajittain. Tämä opas kertoo erilaisista hinnoittelu- ja sopimusmalleista vain yleisellä tasolla. Uudentyyppisiä hinnoittelumalleja tulee markkinoille aika ajoin. Tiedot eri ostajien sopimustyypeistä ja hinnoittelumalleista löytyvät ostajien internetsivuilta.

Markkinahintainen viljelysopimus

Markkinahintaisissa sopimuksissa hinta määräytyy markkinatilanteen mukaan. Viljakaupan/toimituksen vahvistamisen yhteydessä viljaerälle määräytyy perushinta ostajan senhetkisen hintanoteerauksen ja laatuhinnoittelun mukaan.

Kiinteähintainen viljelysopimus

Kiinteähintaisessa sopimuksessa myyntierälle sovitaan kiinteä perushinta. Laatuhinnoittelussa sovelletaan joko sopimuskentekö- tai toimitushetken laatuhinnoittelua. Laatuhinnoittelun määräytymisajankohta määritellään sopimuksessa.

Kiinteähintaisessa sopimuksessa voidaan sopia täsmällisestä toimitusmäärästä tai toimitettavalle määrälle voidaan sopia ylä- ja alarajat (esim. sopimusmäärä +/-10 %). Ennakolta sovittu perushinta (kiinteä hinta) lisää ennakoitavuutta ja pienentää sekä myyjän (viljelijä) että ostajan hintariskiä. Markkinahinnan muutoksia on kuitenkin mahdoton ennustaa ja tavoitehintaa sadolle tulisi asettaa omien tuotantokustannusten perusteella.

Kiinteähintaisia sopimuksia ei suositella tehtäväksi koko normaalisato-odotuksen mukaiselle tonnimäärälle olosuhteista johtuvan sadon määräriskin takia.

Käteiskauppa

Käteiskaupalla tarkoitetaan sopimusta, jota käytetään, kun viljelijä myy ostajalle satonsa tai osan siitä päivän markkinahintaan eli ns. spot-hintaan. Sopimuksessa sovitaan perushinnan lisäksi mm. laatuvaatimuksista, laatuvarjauksista hintaan sekä maksuaikataulusta. Usein käteiskaupalla myydyt vilja- tai öljykasvierät toimitetaan varsin pian kaupan jälkeen.

Termiinisopimus

Termiinikaupalla tarkoitetaan sopimusmallia, jossa myyntierän toimitus on siirretty myöhempään ajankohtaan, mutta sen hinta on määritelty sopimuksen tekohetkellä.

Termiinikaupassa vilja- tai öljykasvierän hinta voidaan kiinnittää etukäteen tulevaan, esimerkiksi yli kuukauden päässä olevaan toimitusajankohtaan. Termiinisopimuksia voidaan tehdä myös lyhemmälle aikavälille. Tällöin viljelijä sitoutuu toimittamaan viljan esimerkiksi kuukauden kuluessa etukäteen määriteltyyn hintaan. Hintana käytetään ostajan ilmoittamia hintanoteerauksia. Termiinikauppa antaa samanaikaisesti myyjälle ja ostajalle keinon pienentää kauppaa sisältyvää hintariskiä.

Termiinihinnat ovat ostajien antamia julkisia viljalajikohtaisia noteerauksia lähtien päivänhinnasta ja jatkuen kuukausihintoina yli koko satokauden. Noteeraukset tarkoittavat peruslaatuista viljaa. Muut ehdot sisältyvät sopimuksen ehtoihin.

Varastointisopimus

Varastointisopimus on sopimusmuoto, jossa myyjä sitoutuu varastoimaan myydyt erät sovittun ajan. Varastointiajalle maksetaan ennakoon sovittava korvaus. Varastointisopimuksissa määritellään erän perushinnan määräytyminen ja määräytymisajankohta.

Basis-sopimus

Basis-sopimuksissa esimerkiksi myllykelpoisen vehnän tai öljykasvierän perushinta muodostuu myyntihetken Euro-next (MATIF)-futuurnoteerauksesta sekä etukäteen sovitusta basiksesta. Termillä ”basis” tarkoitetaan tiettyä hetkenä, tietyssä toimituspaikassa vallitsevan ostohinnan ja futuurin noteeraushinnan eroa. Kaikille viljalajeille ei basis-sopimuksia ole pörssinoteerausten puuttuessa. Basis-sopimuksella viljelijä sitoo hinnan tiettyyn futuuriin, vaikka ei itse tee futuurikauppaa pörssissä.

Hintaputkisopimus

Hintaputkitermiinillä perushintaa korjataan putken ylittävältä tai alittavalta osalta ennakkoon sovitulla summalla, jos markkinahinta on toimitettaessa putken ulkopuolella. Perushinta on toimituspäivänä voimassa oleva päivän hinta.

Tuoreviljasopimus

Tuoreviljasopimuksella viljelijä voi toimittaa viljaerän kuivattavaksi ostajan kanssa sovittuun paikkaan ja maksaa kuivatuskustannuksen. Tuoreviljasopimuksella voidaan varmistaa kuivatuskapasiteetin riittävyys myös kosteampina sykinä.

Vientiin tähtäävä sopimus

Vientiin tähtäävän toimitussopimuksen tehdessään viljelijä sitoutuu siihen, että hänen toimittamansa viljaerä menee vientimarkkinoille sovittujen laatu-ehdojen mukaisesti. Tällaiseen sopimukseen sisältyy yleensä velvoite olla valmis toimittamaan viljaerä joustavasti ajankohtana, jolloin vientitoimitus toteutuu.

4.3 Vaatimus kirjallisesta sopimuksesta

Vuoden 2019 alusta voimaan tulleen uuden elintarvike-markkinalain (1121/2018) myötä maataloustuotteiden kaupasta on tehtävä kirjallinen sopimus ennen toimistusta, mikäli se koskee toimittamista keskisuurelle tai sitä suuremmalle elintarviketeollisuuden taikka tukku- tai vähittäiskaupan yritykselle. Vaatimuksen toteutumisesta vastaa ostaja.

Fyysistä sopimuspaperin allekirjoitusta ei kuitenkaan vaadita, vaan sopimus voi syntyä myös sähköisillä viesteillä ja koostua monista osista. Sopimusvaatimuksen täyttää myös sellainen sähköinen sopimus, jota ei voida yksipuolisesti muuttaa ja joka säilyy osapuolten saatavilla.

Kirjallista sopimusta ei vaadita, mikäli myyjä (tuottaja/tuottajaorganissato tai niiden yhteenliittymä) niin erikseen kirjallisesti ilmoittaa. Tällaisesta ilmoituksesta on kuitenkin tarpeen jäädä näyttö, jotta se voidaan jälkikäteen todentaa.

Kirjallisen sopimuksen vaatimusta ei sovelleta, mikäli kyse on osuuskunnan jäsenen toimituksesta osuuskunnalle, jonka jäsen tuottaja on, ja osuuskunnalla on muuten vaikutuksiltaan vastaavat säännökset.

Edellytyksenä ei ole, että kaikki ehdot sisältyvät samaan sopimukseen. Hinnoista voidaan esimerkiksi sopia erikseen yksittäisissä sopimuksissa ja muista ehdoista puitesopimuksissa. Myös kirjallinen tarjous ja sen todennettu hyväksyminen tulkitaan sopimukseksi.

Kaikkia ehtoja ei tarvitse sisällyttää jokaiseen yksittäistä kauppaa koskevaan sopimukseen, kunhan sopimuskokonaisuus kattaa nämä kaikki. Myyjällä tulee kuitenkin olla yksiselitteinen kirjallisesti ilmaistu sitova tieto sovittavan kaupan ehdoista.

Suuret ja keskisuuret ostajat ovat pääsääntöisesti täytäneet kirjallisen sopimisen vaatimukset tähänkin asti, mutta uusi laki saattaa tuoda eräitä tarkennuksia menettelytapoihin, kuten tietojen esittämiseen ja säilyttämiseen. Käytännön menettelytavat saattavat vielä kehittyä lain soveltamisen alettua. Molempien osapuolten etu viljakaupassa on, että puolin ja toisin on selkeä yhteinen käsitys ehdoista, joilla kauppaa tehdään.

Sopimuksen tulee sisältää seuraavat seikat (markkina-järjestelyasetus 168 artikla 4)

- hinta/hinnan määräytyminen
- erän määrä ja laatu sekä toimituksen ajankohta tai sen määräytyminen
- sopimuksen kesto
- maksuajat- ja menettelyt
- ylivoimaisen esteen sattuessa sovellettavat säännöt
- erän keräämistä ja toimittamista koskevat järjestelyt
- ylivoimaisen esteen sattuessa sovellettavat säännökset



5. Maatilojen väliset sopimukset

Tilojen välisellä kaupalla tarkoitetaan yleensä etukäteen tehtyä sopimusta maatilojen välillä koskien viljan valmiiksi korjatun sadon tai ns. pystymyynnin kauppaa. Tilojen välisessä kaupassa on tärkeää löytää yhteinen näkemys kaupan kohteena olevan viljan määrästä ja laadusta sekä hinnoitteluperusteesta. On myös tärkeää sopia vastuunjaosta koskien viljelytoimien ja korjuun tekemistä sekä mahdollisia korvauskysymyksiä vahinkojen varalta. Erityisesti uusissa kauppasuhteissa tulee myös huomioida mahdollinen kaupankäynti- ja luottotappioriski, samoin kuin muidenkin tuntemattomien osapuolten välisissä kaupoissa.

Kuten kaikessa viljakaupassa, tilojen välisessä viljakaupassa tulee tavoitteena olla, että sopimus on molemmille osapuolille järkevä. Tilojen välisessä kaupassa etuna on, että välityspalkkiot jäävät pois ja erä menee suoraan käyttäjälle. Rahdista voidaan sopia erikseen.

Maatilojen välisessä kaupassa voidaan soveltaen käyttää apuna samantyyppisiä sopimuksia, joita vilja-alan yritykset käyttävät. Kirjallinen sopimus on aina suositeltavaa. Riippumatta kauppakumppanien kokemuksesta tai toistensa tuntemisesta. Tilojen välisen kaupan lähtökohtana on sopimuksen sitovuus. Sekä

myyjän että ostajan etu on, että sopimuksen yksityiskohdista on neuvoteltu etukäteen ja ne kirjataan sopimukseen. Yksinkertaisesta kauppasopimuksesta käy ilmi esimerkiksi viljaerän määrä, laatu, yksikköhinta, toimitusajankohta, maksuaikataulu sekä päiväys ja osapuolten allekirjoitukset.

Jos tuotteesta halutaan muita kuin maatilalla käytössä olevilla mittareilla todettavia laatutietoja, on syytä käyttää molempien osapuolten hyväksymän viljalaboratorion palveluja. Tällaisia analyysipalveluita tarjoavat mm. Ruokavirasto ja muut kaupalliset viljalaboratoriot.

Tilojen välisen viljakaupan ohjeistukset ja sopimusmallit löytyvät Farmarin pörssistä (www.farmarinporssi.fi). Ohjeistuksessa annetaan suositukset käytäviin sadon ja laadun määrittämismenetelmiin, hinnan määrittymisperusteisiin ja hintaan tehtäviin korjauksiin, esim. laadun mukaan. Ohjeistuksiin ja sopimusmalleihin kannattaa kysyä asiantuntija-apua tai ainakin ulkopuolisen mielipidettä ja näkemystä. Tilojen välistä kaupankäyntiä on pyritty helpottamaan myös viljan hintalaskurilla, joka laskee viljan hintaan sen rehuarvon mukaisen korjauksen (www.proagria.fi/viljanhintalaskuri).



6. Muut tavat tehdä kauppaa

6.1 Sähköinen kaupankäynti

Digitalisaation myötä sähköinen kaupankäynti on yleistynyt myös viljakaupassa. Myös viljelysopimuksia tehdään sähköisissä kauppapaikoissa yhä useammin. Jotkut ostajat ovat siirtyneet kokonaan sähköisiin viljelysopimuksiin. Ostajilla on omia sähköisiä kauppapaikkojaan ja Viljatorissa mukana on useita eri ostajia. Jos toimijat eivät ole tehneet aiemmin yhteistyötä, tulee kaupankäyntiin liittyvä luottotappioriski huomioida. Viljatori ei ole kaupan osapuoli eikä omista kaupan kohteena olevia jyvää. Näin ollen maksut kulkevat aina suoraan ostajalta myyjälle. Myös viljapassi eli kuormakirja/viljalähete siirtyy lähitulevaisuudessa sähköiseen muotoon.

Viljatori

Viljatori on viljan myyntiin ja ostamiseen kehitetty sähköinen kauppapaikka, joka on avoin kaikille viljakauppaa tekeville. Kauppapaikkaa voivat käyttää sekä

viljan myyjät (viljaa viljelevät tilat) että ostajat (viljaa käyttävä teollisuus ja kotieläintilat). Viljatori on myös viljelijöiden yhteenliittymien ja viljatukkureiden käytettävissä.

Viljatorissa viljan tarjoaja laittaa kauppapaikalle myyntitarjouksen tarjoamalleen viljalajille, laadulle, määrälle ja hinnalle. Ostaja tekee vastaavasti ostotarjouksen. Kauppapaikka täsmäyttää tarjoukset automaattisesti. Kauppa syntyy, kun myyjä hyväksyy kaupan. Yksittäiset osto- ja myyntitarjoukset sekä ostajat ja myyjät näkyvät vastapuolelle vasta sitten, kun kauppa on syntynyt.

Viljatorissa on mahdollista tehdä myös kahdenvälisiä viljelysopimuksia sekä suoria osto- ja myyntitarjouksia joko alueellisesti kohdistettuna tai suoraan tietyille toimijoille.

6.2 Viljelijävetoiset osuuskunnat

Suomessa viljelijävetoiset osuuskunnat toimivat pääosin viljan välittäjinä. Osuuskunta voi kuitenkin myös ostaa viljan jäseneltään ja myydä sen eteenpäin. Osuuskunta voi tehdä kauppaa jäsenten varastossa olevasta viljasta tai tulevasta sadosta, jolloin on kyse termiinikaupasta. Viljelijävetoisten osuuskuntien tavoitteena on vahvistaa viljelijöiden neuvotteluasemaa viljamarkkinoilla.



7. Kaupankäyntiin liittyvät mahdollisuudet ja riskit

Viljan ja öljykasvien viljelyssä sadon suuruuden ja laadun ratkaisevat viime kädessä kesän sääolosuhteet. Sadosta saatava hinta määräytyy markkinoilla, joihin yksittäinen toimija ei voi vaikuttaa. Hintojen kehitystä ei voi varmuudella ennakoida edes muutamaa viikkoa eteenpäin. Näin ollen viljelijä kohtaa toiminnassaan sadon määrään, laatuun ja hintaan liittyviä riskejä. Vaikka ne tuovat epävarmuutta tilan toimintaan, voidaan niitä etukäteen tunnistaa ja minimoida.

Viljelijän on itse määriteltävä tilan riskinkantokyky ja soveltuvimmat keinot, joilla erilaisia riskejä voidaan tilalla pienentää. Tilalle on tarpeen laatia viljelysuunnitelman ohella myös markkinointisuunnitelma. Liitteeseen 2 on koottu riskien hallintaan ja markkinointisuun-

nitelman laadintaan liittyvä muistilista.

Ennen kylvöpäätösten tekoa laadittu markkinointisuunnitelma on "strateginen" ja eteenpäin katsova. Suunnitelmassa päätetään muun muassa viljelykasveista ja tilan varastokapasiteetin käytöstä. Sadonkorjuun jälkeen tehtävä markkinointisuunnitelma on puolestaan enemmän "taktinen" ja siinä käydään läpi vaihtoehtoja vielä myymättömälle sadon osalle. Suunnittelussa käytetään apuna viljamarkkinatapahtumien seuranta ja sen hetkisen markkinatilanteen analysoimista. Kummankin markkinointisuunnitelman teossa kannattaa olla realistinen sadon määrän ja laadun suhteen ja pitää sopimusten alaiset määrät sellaisella tasolla, että ne varmasti pystytään toimittamaan.

Muistilista viljakauppaan ja riskien hallintaan

- Selvitä tuotantokustannukset
- Aseta sadolle vähimmäishinta
- Laadi sadolle markkinointisuunnitelma
- Seuraa säännöllisesti markkinatapahtumia
- Tutustu ja ole selvillä tarjolla olevista sopimuksista

Katso tarkemmin liite 2.

7.1 Hintariski - merkittävä muuttuvilla markkinoilla

Markkinoiden muutokset aiheuttavat kaikille viljaketjun toimijoille hintaan liittyviä riskejä. Tasapainoisessa markkinatilanteessa muutosten ja niiden aiheuttamien hintaheilahtelujen ajankohdat ovat vaikeasti ennakoitavissa. Hintavaihtelut voivat lyhyelläkin aikavälillä olla suuria ja yleensä hinta nousee loivemmin kuin se laskee. Hinnan jyrkkään laskuun voi olla syynä tarjonnan merkittävä lisääntyminen, kun suuri joukko tuottajia haluaa myydä samaan aikaan. Tämän johdosta ostajien hankintatarve täyttyy, kysyntä laskee ja hintaan kohdistuu laskupainetta. Hintojen kohotessa odottelu ja korkeimman hinnan tavoittelu ei ole riskitön vaihtoehto, sillä tilanne voi muuttua nopeasti.

Hintariskiä voi pienentää aktiivisella markkinaseurannalla sekä myyntisuunnittelulla. Markkinaseurantaa ei tule unohtaa, vaikka hinnat olisivat laskusuunnassa ja mielenkiintoa myyntiin ei sillä hetkellä olisikaan. Tulevan markkinointivuoden hintanäkymiä kannattaa seurata jo kylvöpäätöksiä tehdessä. Hintavaihteluihin liittyvää riskiä voi pienentää myös hyödyntämällä erilaisia hinnan kiinnittämiseen ja suojaamiseen käytettävissä olevia vaihtoehtoja, joista tarkemmin luvussa 4. Tilan tuotantokustannusten tunteminen on avainasemassa, kun määritetään, mikä on riittävä hintataso kustannuksiin nähden.

7.2 Määräriski - ei pystytäkään toimittamaan sovittua määrää

Suomessa kasvukauden olosuhteet vaihtelevat paljon eri vuosien välillä. Sato ei aina yllä toivottuun määrään, vaikka viljelytoimenpiteet olisi suunniteltu ja toteutettu huolellisesti. Määräriski liittyy kiinteästi tuotannon kannattavuuteen, sillä sadon määrä vaikuttaa siitä saatavaan myyntituottoon. Ongelmia voi muodostua silloin, kun viljelijä on ennakoon myynyt tietyn suuruisen kauppakerän, mutta sadonkorjuun jälkeen määrä ei riitä täyttämään sitoumusta. Toimintaa tällaisessa tilanteessa on käsitelty jäljempänä.

Määräriskin minimoimiseksi kauppasopimuksia ei tule tehdä kattamaan tilan koko peltoalaa tai vuosittain totutusti saatua satomäärää. Sopimukset on hyvä pitää sellaisella tasolla, että ne pystytään kattamaan myös heikon sato-vuoden yllättäessä. Riskiä voidaan pienentää myös tilan tuotannon huolellisella ennakosuunnittelulla sekä arvioimalla realistisesti tilan peltojen sadontuottokyky. Huolellinen lohko-kohtainen kirjanpito antaa hyvän pohjan arviointiin.

7.3 Laaturiski - sovitut laatuvaatimukset eivät täyty

Samalle viljalajille on eri käyttökohteissa erilaiset laatuvaatimukset, tästä esimerkkinä mylly- ja rehuvehnä ja mallas- ja rehuohra. Ostaja asettaa tarvittavat laatukriteerit käyttötarkoituksen mukaan.

On tärkeää tietää jo ennen kylvöjä millaisen laadun tuottamiseen lajikevalinnoilla ja kesän viljelytoimenpiteillä tähdätään. Laatuvaatimukset on huomioitava myös ennen viljely- tai kauppasopimuksen allekirjoittamista. Kasvukauden sääolosuhteet vaikuttavat viljelytoimenpiteiden ohella merkittävästi sadon laatuun. Sopimusmäärät on myös laaturiskin vuoksi asetettava sellaiselle tasolle, että määrät ja sovittu laatu suunniteluilla viljelytoimenpiteillä normaalisti saavutetaan. Yksi mahdollisuus välttää laaturiskiä on laatia sopimus, mikäli sellainen on tarjolla, kattamaan esim. sekä mylly- että rehuvehnä ja määritellä sopimuksessa hinta molemmille.



8. Erimielisyyksien sovittelu

Vilja- ja öljykasvikaupan yhteydessä syntyneiden erimielisyyksien ratkaisuun ei ole erikseen olemassa kansallista sovittelumenettelyä. Jotta erimielisyyksien ratkaiseminen kävisi sekä myyjän että ostajan kannalta tasapuolisesti, on tärkeää, että vilja- ja öljykasvikaupaan liittyvissä sopimuksissa on maininta siitä, miten erimielisyystilanteissa toimitaan.

Jos myyjän ja ostajan välillä tulee erimielisyyksiä vaikka hinnasta, laadusta, määristä tai sopimuksen rikkomiseen liittyvistä seikoista, on johdonmukaisinta, että osapuolet hakevat ensin omaehtoista neuvotteluratkaisua keskenään. Kirjallinen ja selkeä sopimus auttaa tilanteen selvittämisessä. Mikäli yhteisymmärrykseen erimielisyystilanteessa ei päästä, ratkaistaan asia käräjäoikeuden menettelytapojen mukaisesti.



9. Viljan johdannaissopimukset hintojen suojausvälineenä

Maailman viljamarkkinat ovat mm. tasaisesti kasvavan kysynnän ja voimakkaiden sääilmiöiden johdosta muuttuneet yhä herkemäksi tarjonnan vaihtelulle. Markkinoiden vapautumisen myötä kaupankäynti erityisesti Pariisin hyödykepörssissä on viimeisen vuosikymmenen aikana lisääntynyt merkittävästi ja vahvistanut myös johdannaisten roolia viljan ja öljykasvien hintasuojauksissa.

Johdannaiskaupan instrumentteja ovat mm. futuurit, optiot ja spreadit. Pariisissa toimivassa NYSE Euronextissä (entiseltä nimeltään MATIF) kauppaa käydään pääasiassa futuureilla. Chicagossa käytetään enemmän myös optiosopimuksia sekä spread-sopimuksia. Spread tarkoittaa eri kuukausien futuurien välistä hintaeroa. Esimerkiksi Chicagon maissin maaliskuun 2019

futuuri–toukokuun 2019 futuuri.

Maailman johtava maataloustuotteita noteeraava hyödykepörssi on Chicagossa toimiva CME (www.cmegroup.com), joka aloitti viljan johdannaiskaupan jo 1800-luvun puolivälissä. Pohjois-Amerikan markkinoilla pörssihintoja käytetään yleisesti viljakauppasopimusten perustana. Pörsseissä tapahtuva hintariskeiltä suojaautuminen johdannaissopimuksilla on siellä olennainen osa viljaketjun normaalia toimintaa.

Euroopassa noteerattavien maataloushyödykkeiden valikoima ja käyttö on vuosien saatossa lisääntynyt. Pariisissa toimivan NYSE Euronext'in (entiseltä nimeltään MATIF) myllyvehnän ja rapsin johdannaiskaupankäynti on jo riittävän laajaa, että se antaa luotettavaa hinnanmäärittystä suojaustoimintaan.

9.1 Johdannaiskaupan toimintaperiaatteet

Johdannaiskauppa ja kaupankäynti viljalla fyysisillä eli reaali-markkinoilla ovat kytköksissä toisiinsa ainakin siinä tapauksessa, että johdannaiskaupan tekijänä on viljelijä, viljakauppias, mylly tai vastaava vilja-alan ammattilainen. Tällöin pörssissä tehtävän kaupan tarkoituksena on suojautuminen markkinariskeiltä eli reaali-markkinoiden epäedullisilta hintaheilahteluilta.

Valtaosa viljapörssien kaupankäynnistä perustuu kuitenkin erityyppisten rahastojen ja toimijoiden tekemiin spekulatiivisiin sijoituksiin ja niiden tuotto-odotuksiin, jolloin kiinnostuksen kohteena ei ole varsinaisesti käydä fyysistä kauppaa sopimuksen kohteena olevalla viljalla. Sijoittajat pohtivat viljajohdannaisten tuotto-odotuksia suhteessa muihin sijoitusvaihtoehtoihin. Johdannaissopimukset mahdollistavat tuottopotentialin myös laskevassa markkinassa. Ilman tällaisia riskinot-

tajia (spekulantteja) reaali-markkinoilla toimivat vilja-alan ammattilaiset voisivat tehdä johdannaiskauppaa ainoastaan keskenään. Tällainen pienempi pörssitoimijoiden määrä hidastaisi ja vaikeuttaisi kaupankäyntiä ja se voisi omalta osaltaan lisätä hintavaihtelua markkinoilla, kun hintainformaatio olisi vajavaista ja epäsäännöllistä. Spekulatiivinen kauppa tuo pörssiin sellaisen tehtyjen kauppojen riittävän lukumäärän (likviditeetin), että pörssiä voidaan pitää luotettavana hintojen määrittäjänä. Kun pörssi on likvidi, löytyy myytävälle sopimukselle aina ostaja ja päinvastoin.

Jokaisella pörssillä on omat toimintasääntönsä. Pienin kauppaerä eli yksi sopimus vastaa yleensä noin yhtä tai kahta rekallista viljaa. Esimerkiksi NYSE Euronext:in yhden myllyvehnä- ja rapsisopimuksen koko on 50 tonnia (sopimusehtoja tarkemmin liitteessä 3).

9.1.2 Johdannaissuojaukseen liittyviä näkökohtia

Etuja

- Futuurisuojaus antaa toimijalle (myyjä/ostaja) välineet hallita hintariskiä ja suojata kyseisenä hetkenä hyväksi kokemansa käteismarkkinahinta (spot-hinta) jopa 1,5 vuoden päähän ajoittuvaan viljaerän kauppatahtumaan.
- Suojautumisen hyödyt ovat suorassa suhteessa hintariskiin ja suojattavaan viljamäärää.
- Pääomaa ei tarvitse sitoa varastotiloihin ja varastoitaviin tuotteisiin.
- Sopimuksen purkaminen on mahdollista koska tahansa ennen futuurisopimuksen eräpäivää. Tämä on joustavampi vaihtoehto kiinteähintaiseen fyysiseen kauppasopimukseen verrattuna, jota ei voi "ostaa" takaisin sen jälkeen, kun sopimus on tehty.
- Viljaerän voi vapaasti myydä käteismarkkinoilla. Verrattuna viljakaupan/-teollisuuden tarjoamiin termiinisopimuksiin, johdannaissuojauksessa vältetään mahdolliset korvaustilanteet, joissa viljaerän laatu ei täytäkään sopimuksen kriteerejä.
- Ostamalla option saa rajoittamattoman hyödyn optiosta maksetulla hinnalla.

Epäkohtia

- Markkinahintojen muutokset toimijan kannalta edulliseen suuntaan eivät tuo hyötyä täysimääräisenä. Myyjän näkökulmasta nousevia käteismarkkinahintoja ei voi hyödyntää siltä osalta tuotantoa jolle suojaus on tehty.
- Kotimaan hintataso ei aina seuraa pörssien hintakehitystä. Tämä ns. basis-riski (tarkemmin liitteessä 3.) vaikeuttaa hinnansuojauksen onnistumisen ennakoitavuutta.
- Pörssin tai pankin vakuusvaatimus edellyttää, että futuurikaupan hoitotilillä on tarpeeksi varoja tai likvidiä vakuutta, jotta myyjän ja ostajan väliset sitoumukset voidaan kaikissa tilanteissa täyttää.
- Kaikissa tuotteissa pörssin likviditeetti ei välttämättä ole suojauksen näkökulmasta riittävä eli tuotteeseen liittyvä volyyymi ja likviditeetti kannattaa varmistaa ennen tuotteeseen sitoutumista.

9.1.1 Futuurisuojaus

Futuurisuojausten ideana on suojautua käteis- eli reaali-markkinoilla (spot-markkinat) tapahtuvia hintojen epä-dullisia muutoksia vastaan. Viljan myyjät (esim. viljan tuottaja ja kauppa) suojautuvat markkinahintojen laskulta ja toisaalta ostajat (esim. kotieläintilat, viljateollisuus) hintojen nousulta. Yksinkertainen futuurisuojausten nyrkkisääntö on, että pörssissä viljan myyjät suojautuvat futuurisopimuksia myymällä ja ostajat taas niitä ostamalla - eli myyjä myy, ostaja ostaa. Pörssitermejä käyttäen toimitaan niin, että myyjä "menee lyhyeksi" ("short hedge") ja ostaja "menee pitkäksi" ("long hedge").

Jokaiseen futuurisuojaukseen liittyy aina kaksi kauppatapahtumaa pörssissä. Myyty futuurisopimus ostetaan myöhemmin takaisin ja vastaavasti ostettu sopimus myydään - kaupat ns. suljetaan. Tämä, vastakauppa on mahdollista tehdä minä arkipäivänä tahansa ennen kunkin sopimuksen viimeistä kaupankäyntipäivää. Sopimuksiin liittyvät ajankohdat on määritetty pörssin säännöissä. Esimerkiksi Euronext:ssa Derivatives Paris (MATIF) myllyvehnän maaliskuun 2019 futuurisopimus erääntyy 11.3.2019.

Pörssisääntöjen mukaan futuurisopimus muuttuu erääntyessään kauppasopimukseksi. Jos vastakauppaa ei tehdä ja sopimus erääntyisi, seuraisi viljan fyysinen myynti- tai ostovelvoite sopimusta (kauppaerää) vastaavasta viljamäärästä. Sopimusten sitovuutta vahviste-

taan vakuudella, joka turvaa kaupankäynnin osapuolten saatavat kaikissa tilanteissa. Futuurisuojausten luonteeseen kuuluu, että toimijan suojaus (sopimuksen koko) on korkeintaan sen viljamäärän suuruinen, jonka hän aikoo tulevaisuudessa myydä tai ostaa. Liitteessä 3 on käyty tarkemmin läpi futuurisuojausta, kun sen tekee ostaja tai myyjä.

Pankkien tarjoama apu johdannaissuojaustoimilla

Viljelijä voi tehdä käytännön johdannaissuojaustoimintaa pankkien tarjoamien palvelujen kautta, joita Suomessa tarjoaa tällä hetkellä vain Handelsbanken. Tällöin pankki selvittää asiakkaalleen johdannaissuojausten eri vaiheet. On kuitenkin tärkeää, että toimija on itse varmistunut siitä, että ymmärtää, miten johdannaissopimus riskienhallintavälineenä toimii. Vaikka johdannaiskaupassa myydään ja ostetaan sopimuksia, pankkien avulla toimittaessa rahaliikenne tai sen vaihtoehtoisesti korvaava vakuusvaade toteutuu vasta sopimuksia suljettaessa eli toimitaan vain myyntien ja ostojen erotuksella. Pankkien kautta tehtävissä kaupoissa pankki huolehtii aina sopimusten sulkemisesta niin, ettei toimitusvelvoitetta synny.

Palvelumaksut eroavat pankkien välillä. Toiminnan kustannus on noin 0,75–2,0 €/tonni, eli 37,50–100 euroa futuuri. Pankkien käyttämä vakuusvaatimus vaihtelee 20–40 % sopimuksen arvosta.

9.2 Optiot

Optiosopimus on futuurisopimuksen rinnalla toinen johdannaisinstrumentti, jolla käydään päivittäin kauppaa pörssissä. Myös optioiden kohdalla on tärkeää muistaa, että optiokauppa vastaa toimijan (myyjä/ostaja) hallinnassa olevan viljan määrää.

Optioilla voidaan tehdä kauppaa neljällä eri tavalla: Käytetään esimerkkinä vehnän päivän futuurihinta 200 dollaria ja ko. futuurin option (toteutushintana) strike-level 210 dollaria ja premion hinta 10 dollaria

Osto-option osto: Option ostaja maksaa 10 dollaria oikeudesta ostaa vehnäfutuuri hinnalla 210 dollaria määrättynä aikana tulevaisuudessa. Hinnan noustessa yli 210 dollarin tuotto-odotuksella ei ole ylärajaa.

Osto-option myynti: Option myyjä myy oikeuden ostaa vehnäfutuuri hintaan 210 dollaria määrättynä aikana tulevaisuudessa ja saa korvauksena 10 dollaria.

Hinnan noustessa yli 210 euron option myyjän riski on rajaton.

Myyntioption osto: Option ostaja maksaa 10 dollaria oikeudesta myydä vehnäfutuuri hinnalla 210 dollaria määrättynä aikana tulevaisuudessa. Hinnan laskiessa alle 210 dollarin tuotto-odotuksella ei ole ylärajaa.

Myyntioption myynti: Option myyjä myy oikeuden myydä vehnäfutuuri hinnalla 210 dollaria määrättynä aikana tulevaisuudessa ja saa korvauksena dollaria. Hinnan laskiessa alle 210 dollarin myyjän riski on rajaton.

Tiivistettynä, option ostaja ei voi menettää enempää kuin maksamansa premion. Option myyjä saa korvauksena premion, mutta altistuu samalla teoriassa rajattomalle riskille. Eri toteutus hintatasoilla (strike-level) käydään pörssissä jatkuvaa kaupankäyntiä sekä osto- että myyntioptioiden puolella.



10. Liitteet

Liite 1.[Tieto tilan tuotantokustannuksista viljakauppapäätösten perustaksi](#)

Liite 2.[Viljelijän muistilista viljakauppaan ja riskien hallintaan](#)

Liite 3.[Futuuroisuojaus pörssissä](#)

Liite 4.[Viljakauppaan ja -pörssiin liittyvää sanastoa](#)

Liite 1. Tieto tilan tuotantokustannuksista viljakauppapäätösten perustaksi

Viljelyn tuotantokustannukset muodostuvat muuttuvista kuluista, kuten kylvösiemen-, lannoitus- kasvinsuojelu- ja polttoainekuluista, työkuustannuksista sekä kiinteistä kustannuksista eli koneista, rakennuksista ja pelloista johtuvista kuluista, ja yleiskustannuksista. Tuotantokustannusten tiedostaminen ja laskenta luovat hyvän pohjan myyntipäätösten perustaksi eli milloin, millaisissa erissä ja millä hinnalla kannattaa myydä. Kustannuslaskelman avulla voidaan myös löytää tekijät, jotka vaikuttavat tulokseen eniten, ja se auttaa siten hahmottamaan, mihin on järkevää panostaa ja mihin kustannussäästöt kannattaa kohdistaa. Tuotannon kilpailukykyisyys edellyttää tilan tuotantokustannusten hallintaa. Mikäli näin ei ole, on epärealistista odottaa, että markkinoilta aina saisi sadolle hinnan, joka kattaa tuotantokustannukset.

Tuotantokustannus muodostaa lähtökohdan sadon hintavaatimukselle. Se helpottaa päätöksentekoa viljan tai öljykasvien myyntiajankohdista, kun vaihtelevia hintaennusteita verrataan omiin vaatimustasoihin. Viljan myyntiajankohtien suunnittelussa tavoitteena tulisi olla ennen kaikkea hintariskien jakaminen hajauttamalla myyntiä useaan, esimerkiksi kolmeen eri ajankohtaan. Jokaisessa myyntipäätöksessä ei tavoitteena voi olla parhaan mahdollisen hinnan saaminen koko sadolle, vaan sellaisen hintatason kiinnittäminen, joka tyydyttää viljelijää ja jolla saadaan katettua kustannukset. Jos koko tuotanto on hinnoitteleematta (myymättä), niin viljelijä kantaa 100 %:sti hinnanvaihteluihin liittyvät riskit. Kysymys onkin siitä, kuinka paljon riskiä viljelijä on valmis ottamaan: kuinka suuren osan sadosta haluaa suojata hinnanvaihteluilta ja kuinka suuren osan on valmis jättämään markkinoiden armoille.

“ On tärkeämpää minimoida riskit kuin maksimoida voitot.

Handbook of futures and options, CBOT (vapaasti käännettynä)

Markkinointivuoden paras hintataso tiedetään vasta jäl-

kikäteen. Kukaan ei osaa varmuudella sanoa, mikä markkinahinta on muutaman viikon tai kuukauden kuluttua. Tällöin jo tieto, että tietyllä hintatasolla saa kustannuksensa katettua, auttaa päättämään, milloin on hyvä aloittaa myynnit.

Kustannukset on tärkeää määrittää tilakohtaisesti

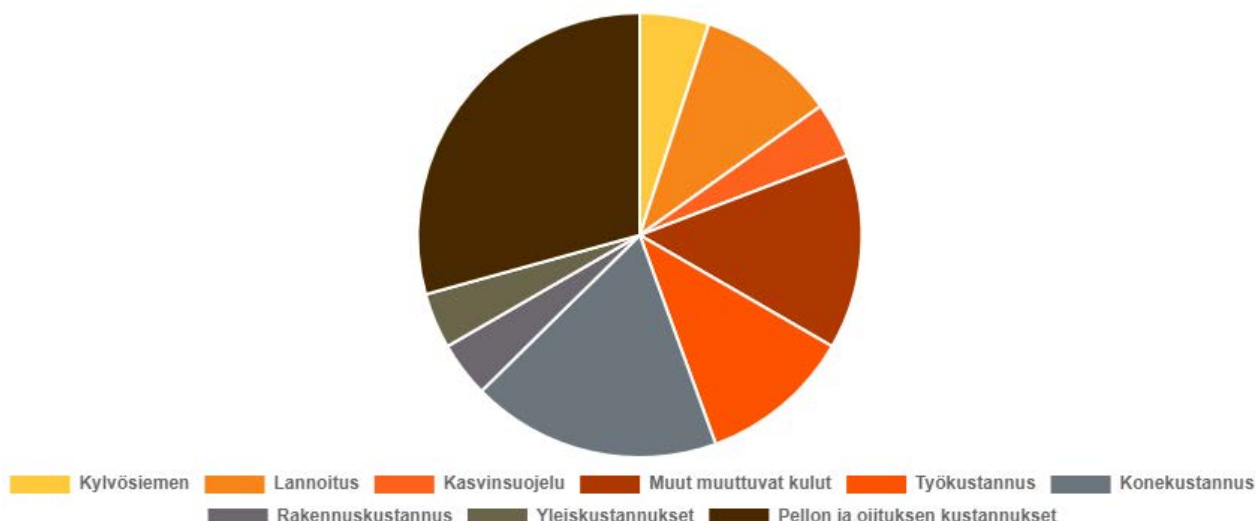
Vähimmäisvaatimuksena myyntihinnalle on viljelyn muuttuvien kustannusten eli kylvösiemen-, lannoitus-, kasvinsuojelu- ja polttoainekulujen, sekä työkuustannusten kattaminen. Jos viljelyn kustannuksina huomioidaan vain muuttuvat kulut, vastaa se noin kolmannesta viljelyn todellisista kokonaiskuluista. Kustannuksissa tulee siksi huomioida myös kiinteät kulut ja korvaus tuotantoon sidotulle pääomalle, kuten koneille, rakennuksille ja pelloille, jotta kannattavan viljelyn edellytykset säilyvät jatkossakin.

Tuotantoon sidotut pääomat, erityisesti koneiden aiheuttamat kustannukset ovat pellon kustannusten ohella suurin yksittäinen kustannuserä ja ne vastaavat noin viidenneksen viljojen kokonaiskustannuksista. Tuotantoon kiinnitetyille pääomalle olisi saatava käyttökelpoinen korko. Siksi koneiden, rakennusten ja pellon korko-, poisto- ja ylläpitokustannukset ovat mukana tuotantokustannuslaskelmissa.

Viljojen kokonaistuotantokustannus vaihtelee voimakkaasti eri tilojen välillä. ProAgrian laskelmien mukaan vaihtelu voi olla 220–450 euroa tonnilta. Näin ollen on tärkeää, että jokainen selvittää oman tilansa tuotantokustannukset.

Tilojen välisiä eroja kustannuksissa selittävät erityisesti saavutettu sadon määrä ja konekustannukset. Kun kustannuksia jakamaan saadaan mahdollisimman suuri sato, pienenevät yksikkökohtaiset kustannukset (€/tn) merkittävästi. Tämä edellyttää, että tuotantopanosten käyttö on lohkon tuottokyvyn mukainen ja oikeassa suhteessa tavoiteltuun ja odotettuun satoon.

Viljan tuotantokustannusten muodostuminen, % kokonaiskustannuksista



Kuva 1. Viljan tuotantokustannus koostuu muuttuvista kuluista, työkustannuksista, kiinteistä kustannuksista (kone-, rakennus- ja yleiskustannukset) sekä pellon pääomakustannuksesta. Muuttuvat kustannukset vastaavat viljoilla noin kolmannesta (33 %) kokonaiskustannuksista. Kiinteät kustannukset ovat vajaa kolmanneksen ja yhdessä pellon kustannuksen kanssa yli puolet kokonaiskustannuksista. Lähde: ProAgria Lohkotietopankki.

Kun kasville kohdennetuista kokonaistuotantokustannuksista vähennetään sen saamat tuet, saadaan selville nettotuotantokustannus. Tätä erotusta, jaettuna sadon määrällä, voidaan pitää vähimmäishintatavoitteena (€/tonni) kasvin myynneissä.

Tieto tuotantokustannuksista hyödyntää myös muuta viljelyn kehittämistä

Viljelyn kustannusten karkea arviointi jo viljelysuunnittelun yhteydessä on tärkeä apukeino myös satotavoitteiden asettamisessa. Omien tuotantokustannusten laskeminen auttaa arvioimaan, millaista sadon määrää tai tuottoa hehtaarilta on saatavissa ja toisaalta tarvitaan ylläpitämään viljelyn kannattavuus. Erityisen kriittisesti pitää arvioida niitä peltolohkoja, joilla sato jää useina vuosina alle tavoitellun, ja toisaalta niitä kustannustekijöitä, jotka ovat selvästi yli keskimääräisen. Keskeistä on lisäksi pyrkiä toimimaan oikeaan aikaan niin, että varmistetaan hyvä sadon määrä ja laatu, ja vähennetään tarpeettomien lisäkustannusten syntyminen.

On myös tärkeää mitoittaa investoinnit oikein, arvioida kriittisesti pellostä maksettavaa osto- tai vuokrahintaa, ja hyödyntää tilojen välistä yhteistyötä tai urakointia kiinteiden kustannusten pienentämiseksi. Viljelypinta-alan nähden liian suuri konekapasiteetti heikentää merkittävästi kannattavuutta, jos koneita ei pystytä käyttämään oman tilan viljelyn lisäksi muuhun käyttöön, esimerkiksi urakointiin. Konekapasiteetin oikea mitoitus on yksi tärkeimmistä tekijöistä kannattavaan tulokseen pääsemiseksi viljelyssä.

Liite 2. Viljelijän muistilista viljakauppaan ja riskien hallintaan

Selvitä tuotantokustannukset viljakauppapäätösten perustaksi

Kasvinviljelyn tuotantokustannusten tunteminen (€/tn) on avainasemassa, kun tilan viljakauppapäätöksiä suunnitellaan. Selvitä kunkin viljelykasvin tuotannosta aiheutuneet muuttuvat kulut ja työkustannukset sekä paljonko kullekin kasville kohdistuu tilan kiinteitä ja pääomakustannuksia. Laskelmien tekoa helpottavat tiedot tuotantopanosten käytöstä aiempina vuosina.

Aseta sadolle vähimmäishinta

Aseta tuotantokustannusten perusteella sadolle vähimmäishinta (€/tn), joka markkinoilta tulee saada, jotta ainakin muuttuvat kustannukset ja työkustannukset tulevat katettua. Pidemmällä aikajänteellä myös viljelyn kokonaistuotantokustannukset tulisi saada katettua, jotta tuotanto olisi kannattavaa. Tätä varten on sadolle myös hyvä määritellä sadolle tavoitehintaa (€/tn), jolla katetaan kokonaistuotantokustannusten ja saatujen tukien välinen erotus. Tavoitehintaa auttaa myyntiajankohdan valitsemisessa.

Laadi sadolle markkinointisuunnitelma

Sadon markkinointisuunnitelman tekeminen on yhtä tärkeää kuin viljelysuunnitelman laadinta. Ennen kylvöpäätöksiä tehty markkinointisuunnitelma on "strateginen". Markkinointisuunnitelmassa päätetään mitä viljelykasveja tilalla tulevana kasvukautena viljellään markkinanäkymät huomioiden. Suunnitelmaa tehdessä arvioidaan myös riittääkö tilan varastokapasiteetti syksyn sadolle vai pitääkö viljaa myydä jo sadonkorjuu-aikaan. Mieti myös, milloin on sopiva aika hinnoitella myynnit ja millaisia sopimuksia käytät.

Sadonkorjuun jälkeen tehtävä markkinointisuunnitelma on luonteeltaan "taktinen". Tällöin käydään läpi vaihtoehtoja, milloin vielä hinnoittelemaan sato on järkevää myydä. Suunnitelmassa arvioidaan, onko asetettu vähimmäishinta ylitetty ja saavutetaanko tavoitehintaa. Harkitse myös kuinka myöhäiseen ajankohtaan olet valmis jättämään hinnoittelun. Suunnitelman teossa on avuksi viljan hintakehityksen seuraaminen ja sen ennakointi analysoimalla markkinatilannetta.

Markkinointisuunnitelmassa on huomioitava tilan riskisietokyky ja kassavirtatilanne. Sadon suuruuden ja laadun ratkaisevat viime kädessä kasvukauden sääolosuhteet. Hinta määräytyy markkinoilla, joihin yksittäinen toimija ei voi vaikuttaa. Tämän vuoksi suunnitelma on pidettävä realistisena, jotta se on toteuttamiskelpoinen.

Tunne toimintaympäristösi - seuraa säännöllisesti markkinatapahtumia

Viime vuosina hintavaihtelut vilja- ja öljykasvimarkkinoilla ovat olleet suuria, minkä vuoksi markkinaseurannan tärkeys on korostunut entisestään. Ota esimerkiksi tavaksi seurata viikoittain hintakehitystä ja siihen vaikuttaneina asioita sekä tutustu kuukausittain taseennusteisiin ja niiden muutoksiin.

Tutustu ja ole selvillä tarjolla olevista sopimuksista

Vertaile viljely- ja kauppasopimustyyppejä keskenään ja arvioi mikä käy sinulle parhaiten. Perekdy aina ennen sopimuksen tekemistä sen ehtoihin ja tee sopimus kirjallisena. Kun sopimus on hyväksytty, sitoo se kumpaakin osapuolta.

Liite 3. Futuurisuojaus pörssissä

Myyjän futuurisuojaus

Viljan myyjä suojaa viljaeräänsä ennakoimaltaan markkinahintojen laskulta myymällä pörssissä erää vastaavan määrän futuurisopimuksia. Suojautumisen aikajänne voi olla muutamasta kuukaudesta kolmen vuoteen. Kun myyjä päättää myydä omistamansa viljaerän käteismarkkinoilla, hän samalla myös sulkee pörssissä olevan futuurisopimuksensa tekemällä sille vasta-kaupan. Jos kuluneella aikavälillä futuurien hinta on odotusten mukaisesti laskenut, hän ostaa alun perin myymänsä sopimukset halvemmalla takaisin. Tällä hintaerolla eli suojausvoitollaan tuottaja kompensoi viljaeränsä hinnanlaskua käteismarkkinoilla

Mikäli viljan ja futuurien hinnat ovatkin odotuksista poiketen nousseet, futuurikaupasta tulee myyjälle tappiota, kun myydyt futuurisopimukset ostetaan vasta-kaupassa korkeammalla hinnalla takaisin. Toisaalta kuluneella aikavälillä tapahtunut viljan käteishinnan nousu kompensoi tämän futuurikaupassa syntyneen tappion.

Ostajan futuurisuojaus

Viljan ostaja suojautuu ennakoidulta hintojen nousulta ostamalla futuurisopimuksia enintään ostotarvettaan vastaavan määrän. Mikäli viljaa hankittaessa käteishinnat ja siten myös futuurihinnat ovat kohonneet, hän tekee pörssissä futuurisopimusten vastakaupan ja myy ne alkuperäistä ostohintaa kalliimmalla pois. Saadulla tuotolla hän voi kompensoida ostamansa viljan korkeampia käteismarkkinahintoja. Mikäli viljan hinta on odotuksista huolimatta laskenut, ostetut futuurit myydään vastakaupassa pois alle alkuperäisen ostohinnan, mutta futuurikaupan menetykset kuittaantuvat käteismarkkinoilta ostettavan viljan edullisemmalla hinnalla.

Futuurisuojaus

On hyvä huomioida, että myyjän näkökulmasta ei ole järkevää tehdä futuurisuojausta silloin, kun hän arvioi viljanhintojen tulevaisuudessa varmuudella nousevan. Vastaavasti viljan ostajan ei kannata tehdä futuurisuojausta, jos hän arvioi hintojen varmuudella alenevan.

Mikäli tuottaja tekee futuurisuojauksen, ja toisaalta kauppaa viljaeränsä reaali-markkinoilla eri ajankohtina ja toisistaan riippumatta, on hän itsekin myös markkinaspekuloija. Ajatus futuurisopimuksen käytöstä puhtaasti suojaustoimenpiteenä ei silloin täysin toteudu. Futuurisopimuksen koko ei myöskään saa ylittää sillä suojattua viljamäärää. Käytännön ohjenuorana voi

pitää sitä, että futuurisopimuksella tai termiinkaupalla suojataan 20 - 50 % vilja- tai öljykasvisadosta.

Basis-riski

Basis kuvaa toimijan kotimarkkinan käteishinnan (ns. spot-hinta) ja pörssin futuurihinnan välistä eroa. Tämä hintaero ei ole vakio ja se voi vaihdella merkittävästi ilman, että se on etukäteen tiedossa. Hintaeron vaihteluun liittyvää epävarmuutta kutsutaan basis-riskiksi.

Basis-riski on suuri myyjän näkökulmasta silloin, kun hintaero on pieni hinnan kiinnitysajankohtana ja se on kasvanut, kun kauppa suljetaan. Kasvanut hintaero huonontaa viljelijän futuurisuojauksesta saamaa nettointa suhteessa kiinnitysajankohdan spot-hintaan. Suojaus-toimi muuttuu vielä epäedulliseksi tilanteessa, jossa futuurihinnat kohoavat, mutta samaan aikaan käteishinnat myyjän kotimarkkinoilla alenevat. Futuurisuojaus toimii parhaiten silloin, kun basis on sama sopimusta tehtäessä ja suljettaessa.

Määräriski ja laaturiski

On tärkeää, että varsinkin ennen sadonkorjuuta tehtävissä futuurisuojauksissa (koskee myös kaupan termiinisopimuksia) ollaan maltillisia eikä suojata suurempaa viljamäärää kuin varmasti pystytään tuottamaan. Jos futuurisopimuksen määrä ylittää myyjän hallinnassa oleva viljamäärän, kun sopimus puretaan, altistutaan taloudelliselle riskille sopimusta purettaessa.

Ennen eräntymistään purettavissa futuurisopimuksissa ei ole sopimuksellista laaturiskiä. Tämä on etu verrattuna kaupan termiinisopimuksiin, mikäli niissä ei ole erikseen sovittu, että ne kattavat hinnat esimerkiksi sekä mylly- että rehuvehnälle.

Esimerkki pörssin sopimusehdoissa säädellyistä asioista

Kohde-etuutena oleva raaka-aine, EU-alkuperää oleva, terve, hyväkuntoinen ja markkinakelpoinen myllyvehnä.

- Hehtolitrapaino 76 kg/hl
- Kosteus max. 15 %
- Vaurioituneita jyviä max. 4 %
- Itäneitä jyviä max. 2 %
- Vieraita ainesosia 2 %

- Sopimuserän koko 50 tonnia

- Hintanoteeraus, euroa/tonni
- Pienin hintamuutos, 0,25 euroa/tonni eli 12,5 euroa/sopimuserä
- Toimituskuukaudet, elokuu, marraskuu, tammikuu, maaliskuu ja toukokuu niin, että aina kahdeksan seuraavaa toimituskuukauden hinta noteerataan
- Toimitus toimituskuukauden viimeisen kaupantekopäivän jälkeen kuukauden loppuun saakka pörssin

hyväksymään varastoon Roueniin (Ranska). Toimitus suoritetaan Incograin no 23 ja teknisen liitteen no 2 mukaan (mikäli vastakauppaa ei tehdä)

- Kaupantekoaika arkipäivisin klo 11.45-19.30

- Viimeinen kaupantekopäivä on toimituskuukauden 10. päivä. Mikäli tämä päivä ei ole kaupantekopäivä (arkipäivä), niin viimeinen kaupantekopäivä on tätä edeltävä päivä.

Liite 4. Viljakauppaan ja -pörsseihin liittyvää sanastoa

Avohintainen sopimus - viljely- tai kauppasopimus, jossa hinnan määräytyminen on jätetty myöhemmin erikseen sovittavaksi.

Basis/premium - käteismarkkinahinnan ja viljapörsseissä eri kuukausille noteerattujen futuurihintojen välinen erotus. Se kuvaa myös viljan myynti- tai ostopaikkakunnan välistä hintaeroa futuurihintoihin nähden

Bear/bearish - kansainvälisillä markkinoilla käytetty termi, jolla tarkoitetaan, että hintojen odotetaan laskevan

Broker - yksityinen henkilö tai yritys, joka toimii myyjän ja ostajan välillä tarkoituksenaan järjestellä näiden välinen kauppatapahtuma. Yleinen käytäntö on, että myyjä maksaa brokerin palkkion

Bull/bullish - kansainvälisillä markkinoilla käytetty termi, jolla tarkoitetaan, että hintojen odotetaan nousevan

Bushel - Amerikkalainen tilavuuspainomitta. 1 bushel = 27,216 kg vehnää ja soijapapuja, 25,4 kg maissia ja ruista, 21,77 kg ohraa ja 14,52 kg kauraa.

CIF (Cost, insurance and freight paid to named port of destination) - Toimitusehto, jossa myyjä toimittaa tavaran laivaan. Myyjä hoitaa ja maksaa myös merirahdin sovittuun satamaan sekä tekee vakuutus sopimuksen ostajan hyväksi kuljetusriskien varalta. CIF-ehdosta on johdettu viljakaupassa erittäin yleisesti käytettävä termi CIPFO (CIF Free Out), jossa vastaanottaja vastaa kaikista purkupään kuluista

Coceral - EU:n alueella toimivien vilja-, öljykasvi- ja rehuraaka-ainekauppioiden järjestö.

Copa/Cocega - maataloustuottajien ja maatalousosuuskuntien yhteinen etujärjestö Euroopassa

DG Agri (Directorat General Agriculture) - Euroopan komission maatalouden ja maaseudun kehittämisen pääosasto.

Delivery - Toimitusajankohta ja/tai -paikka. Futuurisopimuksien yhteydessä tarkoittaa sen erääntymisajan kohtaa.

Delivered price - viljan hinta toimitettuna sovittuun

paikkaan.

Ex-farm price (tilahinta) - viljan hinta maatilalla. Tilahintapohjaisessa kaupassa viljelijälle maksetaan suoraan noteerattu hinta ja ostaja järjestää sekä maksaa rahdin.

FOB (Free on board, vapaasti aluksessa) - toimitusehto, jossa myyjä toimittaa tavaran ostajan osoittamaan alukseen.

Futuuri (Futures contract) - pörsseissä käytettävä johdannais sopimus (johdannaisinstrumentti), jolla ostetaan tai myydään määriteltäviä hyödykkeitä (esimerkiksi vehnää, rapsia) jonakin tulevana ajankohtana hintaan, josta sovitaan kaupan tekohetkellä. Viljafutuurisopimusten sisältö on standardoitu esim. viljalajin, määrän ja laadun osalta.

Futuurihinta (Futures price) - futuurien (futuurisopimusten) hinnat määräytyvät viljapörsseissä avoimessa kaupankäynnissä myynti- ja ostotarjousten pohjalta. Futuurihinnalla tarkoitetaan tietyn viljan tai öljykasvin hintaa kyseisen pörssin määrittelemässä varastossa tai toimituspisteessä.

Gafta (Grains and feed trade association) - kansainvälinen viljakaupan sopimusjärjestö, joka toimii myös erimielisyyksien sovittelijana.

Globaali - yleismaailmallinen, maailmanlaajuinen

Hedger - pörssitermi, jolla tarkoitetaan hinnansuojajaa. Viljan myyjä tai ostaja, joka haluaa suojautua markkinahintojen muutosten aiheuttamalta riskiltä pörssin viljafutuurien tai -optioiden avulla

Hintariski - riski, joka syntyy sekä myyjälle että ostajalle, kun hinnat muuttuvat ennalta arvaamattomasti markkinoiden muuttuessa. Hintariskeiltä voidaan suojautua käyttämällä erilaisia osto- ja myyntitekniikoita ja riskien hallintaan tarkoitettuja välineitä.

IGC (International Grain Council) - Kansainvälinen viljaneuvosto.

Johdannaisinstrumentti - esimerkiksi futuuri- tai optiosopimus, jonka arvo perustuu jonkin toisen hyödykkeen, esimerkiksi vehnän arvoon.

Johdannaismarkkina/johdannaiskauppa - pörs-

seissä käytävä kauppa johdannaisinstrumenteilla, jotka ovat pörssitoimijoiden välisiä sopimuksia velvollisuudesta tehdä kauppaa (futuurit) tai oikeudesta (optiot) myöhemmänä sovittuna ajankohtana.

Kohde-etuus - pörsseissä käytetty yleistermi hyödykkeestä eli raaka-aineesta (esim. vilja, öljykasvi), johon pörssin futuuri- tai optiosopimusten kauppa perustuu

Korrelaatio - vastaavuus- tai riippuvuussuhde. Todennäköisyyslaskennassa ja tilastotieteessä käytetty käsite, joka kuvaa kahden muuttujan välistä riippuvuutta (korrelaatiokerroin)

Käteishinta (Cash price) - viljojen tai öljykasvien kulloinenkin hinta käteismarkkinoilla.

Käteiskauppa (käteismarkkina, cash market) - viljaerän myynti päivän markkinahintaan. Tavarantoimitus yleensä pian sopimuksenteon jälkeen.

Laatu (Quality) - vilja- tai öljykasvierän käyttökelpoisuuteen ja -tarkoitukseen ja näin ollen hintaan vaikuttavat laadulliset ominaisuudet.

Laatuluokka (Grade) - kansainvälisessä kaupassa ja viljapörsseissä yleisesti käytetty laadun standardointi, joka vaihtelee tuottajamaasta ja pörssistä riippuen. Helpottaa kaupankäyntiä ja hintavertailua.

Likvidi - yrityksestä: maksuvalmius, arvopapereista: helposti rahaksi muutettava, markkinoista: toimiva

Loppuvarasto (carryover stock, ending stock) - viljateissa käytetty termi, joka tarkoittaa markkinointivuoden vaihteessa varastossa olevan viljan määrä.

Markkinointivuosi/satokausi - yleisesti, etenkin viljateiden yhteydessä käytetty termi, jolla tarkoitetaan sadonkorjuukausien välistä aikajaksoa. Pohjoisella pallonpuoliskolla markkinointivuosi alkaa heinäkuun alusta ja päättyy seuraavan vuoden kesäkuun lopussa. Esimerkiksi markkinointivuodella 2011/12 tarkoitetaan 1.7.2011–30.6.2012 välistä ajanjaksoa.

Optio - johdannaisinstrumentti, jolla käydään kauppaa pörssissä.

Pitkä/lyhyt positio (long/short position) - viljakaupassa käytetty termi kuvaa toimijan asemaa markkinoilla. Pitkällä positiolla tai "olla pitkänä" tarkoitetaan markkina-asemaa, jossa esim. viljaa on omistuksessa enemmän kuin on

Riskien hallinta (Risk management) - kaikkeen taloudelliseen toimintaan sisältyvä tappion tai epäonnistumisen vaara.

Riskien (hinta, määrä, laatu) suuruutta voidaan kontrolloida ja niiltä voidaan monilta osin suojautua erilaisilla riskien hallintamenetelmillä ja sitä varten kehitetyillä välineillä.

Sanktio - sopimukseen liittyvä sakko/korvausvaade on usein seurausta sopimuksen yksipuolisesta purkamisesta. Voi olla rahallinen korvaus.

Spekulantti - sijoittaja, joka toimii pörssin johdannaismarkkinoilla ja tekee kauppaa viljafutuureilla ja optioilla. Spekulantin hallinnassa ei tavallisesti ole viljaa eikä tavoitteena ole myydä tai ostaa viljaa. Spekulantin toiminta tuo omalta osaltaan pörssiin tarvittavaa maksuvalmiutta (likviditeettiä), joka on perusedellytys pörssin toiminnan kannalta.

Spot hinta - nykyhetken kaupantekohinta vilja- tai öljykasvikaupassa (kts. käteiskauppa).

Spread - Chicagon eri kuukausien futuurien välinen hintaero. Esimerkiksi Maissin maaliskuun 2019 futuuri–toukokuun 2019 futuuri.

Stock-use ratio - suhdeluku (%), joka kuvaa markkinointivuoden loppuvarastojen määrää verrattuna kulutukseen. Termiä käytetään yleensä viljateiden yhteydessä, kun seurataan varastojen suhteellista kehitystä eri markkinointivuosien välillä.

Termini/Termiinisopimus (Forward contract) - ostajan ja myyjän välillä tehty sopimus, jossa myyjä sitoutuu toimittamaan ja ostaja vastaanottamaan sopimuksessa määritellyn vilja- tai öljykasvierän sovittuna ajankohtana tulevaisuudessa. Viljan hinta määräytyy kaupantekopäivänä

Tilahinta (ex-farm price)– tilahintapohjaisessa kaupassa viljelijälle maksetaan suoraan noteerattu hinta ja ostaja järjestää sekä maksaa rahdin.

Toimitusehto (Terms of delivery) - viljakaupassa sopimuksenteon yhteydessä sovitut ehdot tavarantoimitusajasta ja -paikasta. Yleisimmin käytetyt toimitusehdot ovat:

- vapaasti maatilalla autoon lastattuna (tilahinta)
- toimitettuna perille ja purettuna ajoneuvosta (TOP)
- vapaasti laivassa (FOB eli free on board)
- vapaasti määräsatamassa (CIF eli cost, insurance and freight)
- toimitettuna vastaanottajan varastoon (free at destination)

Trader (suom. traderi) - viljakauppias, yksityinen henkilö tai yritys, joka tekee viljakauppaa fyysisillä markkinoilla tai viljajohdannaiskauppaa pörsseissä usein asiak-

kaidensa toimeksiannosta. Pörssiterminä tarkoittaa samaa kuin meklari.

USDA (United States Department of Agriculture) - Yhdysvaltojen maatalousministeriö

Varastointisopimus (Storage contract) - sopimusmuoto, jossa myyjä sitoutuu varastoimaan tavaran ostajan lukuun sovittun ajan ja saa siitä korvauksen.

Vilja-alan yhteistyöryhmä (VYR) - Suomessa toimivien vilja-, öljy- ja valkuaiskasvialan yritysten ja organisaatioiden muodostama yhteisorganisaatio, jonka tehtävänä on kotimaisen vilja- ja öljykasvikejunnan toiminnan ja kilpailukykyyn kehittäminen. Maa- ja metsätalousministeriö rahoittaa osaltaan VYR:in toimintaa.
www.vyr.fi

Viljapörssin toimijat - pörssin keskeiset toimijat voidaan jakaa hinnansuojaajiin (viljan myyjät ja ostajat) sekä spekulantteihin, jotka haluavat hyötyä hinnanmuu-

toksista ilman, että heillä on tavoitteena myydä tai ostaa viljaa.

Volatiliteetti - termillä tarkoitetaan hintojen suurta vaihtelua lyhyen ajan sisällä esim. viljapörssissä tai käteismarkkinoilla.

Väl miesmenettely (Arbitration) - viljely- tai kauppasopimuksista aiheutuvien erimielisyyksien sovittelutapa, jossa ratkaisuehdotuksen tekee osapuolten yhteisesti hyväksymä välittäjä tai välityslautakunta. Kansainvälisesti tunnetuin arbitraatti on GAFTA

Wash out - viljakauppatermi, jolla tarkoitetaan yleensä kaupan purkamista tai loppuselvitystä ilman toimitusta niin, että osapuolien välillä tehdään vasta-kaupat päivän hintaan ja sen erotus alkuperäiseen kauppahintaan selvitetään rahalla/laskulla. Samalla osapuolet sopivat, että viljaerän käytännön toimitusvelvollisuus puolien ja toisin poistuu.