

Ökad riskmedvetenhet hos spannmålsodlare

Sedan 2006 har spannmålspriserna fluktuerat kraftigt, eftersom världsmarknadspriset då började överstiga EU:s interventionsnivåer. Lantmännen började därför publicera sina prisnoteringar som en service åt de svenska bönderna.

Dessa noteringar visade sig emellertid föranleda problem till följd av informationsasymmetri. Detta innebär att olika aktörer på en marknad har olika information. Förutom att det finns offentlig information finns det även privat information, som alltså är tillgänglig endast för vissa. Då fungerar marknaden sämre. När Lantmännens konkurrenter inte följde samma öppenhetspolitik, fick de ett övertag gentemot Lantmännen. Därför tvingades Lantmännen år 2011 sluta med att öppet redovisa sina priser på spotmarknaden.

Därmed tilltog en annan informationsasymmetri: Spannmålsbönderna fick sämre kunskaper om marknadsprisläget. Utan öppna prisnoteringar ökar lantbrukarnas riskexponering, och prisrisker är idag den största riskkomponenten inom lantbruket. Hur pass stora problem lantbrukarna har med prisvariationer varierar rimligtvis beroende på förutsättningarna. Därför är det troligt att lantbrukare har anpassat sina försäljningsstrategier på olika sätt.

PRISSTRATEGI

Hur bönder ändrat sina strategier för spannmålsförsäljning efter att Lantmännen slopade sina öppna prisnoteringar är ämnet för en kandidatuppsats vid SLU:s ekonomiinstitution. Studien gjordes av Marcus Lindkvist och Philip Stråkander under våren 2016.

På basis av teoretiska resonemang utformade författarna en frågeguide, som de hade framför sig, då de telefonintervjuade 40 Lantmännenmedlemmar i olika delar av Sverige. Intervjupersonerna valdes utifrån kriterierna att de skulle ha spannmålsodling på minst 60 hektar samt ha varit verksamma mellan 2009 och 2015.

Respondenterna ombads upplysa om sina försäljningsstrategier mellan åren 2010, då Lantmännen offentliggjorde prisnoteringar, och 2014, då prisupplysningarna hade försvunnit. För att få meningsfulla resultat valdes fallföretag med någotsånär samma förutsättningar.

RISKHANTERING

Spannmålsproducenter har flera möjligheter att hantera prisrisker. De kan använda olika riskhanteringsverktyg eller placeringsalternativ, men utan öppen information är det inte möjligt att göra beräkningar av den optimala prissäkringsandelen.

En given möjlighet är prisförhandling vid försäljningen. Genom att kontakta och förhandla med olika inköpare skaffar sig odlarna information. Förhandlingarna går dock inte alltid bra för bönderna. När mindre lantbruksföretag ska sälja sin spannmål, har de en sämre förhandlingssitt än större lantbruksföretag. Informations-

asymmetrin är mer påtaglig. Bönder med mindre omsättning är mer beroende av prissäkring.

Den lantbrukare som inte vill prissäkra sin spannmål kan leverera direkt vid skörd till spotpriser. Denna strategi är osäker, eftersom priset skiftar från dag till dag och sätts av spannmålshandlaren. Då finns alternativet att man prissäkrar sin spannmål.

FORWARDS OCH FUTURES

Med en högre prisrisk har lantbrukaren ett starkare incitament att prissäkra. De två vanligaste sätten att prissäkra är forward-kontrakt och futures-kontrakt. Ett forward-kontrakt innebär att avtalet mellan köpare och säljare anger när varan ska säljas och till vilket pris. Detta är inte ett standardiserat kontrakt utan utformas specifikt mellan köpare och säljare. I ett forward-kontrakt avtalas om den fysiska varans mängd, kvalitet och leveranstidpunkt.

Futures-kontrakt är ett standardiserat kontrakt, som handlas över börsen. I sådana kontrakt avtalas inte att en fysisk vara ska levereras vid kontraktstidens slut. I stället innefattar kontrakten att parterna reglerar sina positioner. Detta sker genom att säljaren köper tillbaka sitt kontrakt.

För säljaren syftar ett futures-kontrakt till att motverka marknadens prisfluktuationer. När futures-kontraktet har löpt ut och säljaren köper tillbaka sin position uppstår en vinst eller förlust, eftersom marknadspriset har ändrats under kontraktets löptid.

ÖKAD AKTIVITET

Studien visar att lantbrukarna inte har bytt försäljningsstrategi fullständigt, men vissa förändringar noteras. Lantbruksföretag prissäkrar mer 2014 än 2010. Företagare med större omsättning och större åkerareal är mer benägna att prissäkra. Större lantbruk prissäkrar en större del av skörden än vad mindre lantbruk gör.

Lantbruksföretag handlar med fler aktörer 2014 än de gjorde 2010. Bönderna hanterar den ökade riskexponeringen genom att förhandla mera. Mindre lantbruksföretag är mer benägna att handla med Lantmännen än större lantbruksföretag. De större lantbruken har inte påverkats så mycket av att de öppna prisnoteringarna försvann.

Vill du läsa mera?

Marcus Lindkvist och Philip Stråkander (2016). *Förändring i försäljningsstrategi hos medlemmar i Lantmännen. Vad är effekten av informationsasymmetri? Examensarbete nr 1057. Institutionen för ekonomi, SLU, Uppsala. <http://stud.epsilon.slu.se/9660/>*

Jerker Nilsson, Institutionen för ekonomi, SLU Uppsala

