

Spannmålsmarknadstävlingen 2012-resultat

28.11. 2012

Greppa marknaden –projektet
2010-2012

Rikard Korkman, ombudsman, SLC



Spannmålsmarknadstävlingen 2012

- 44 anmälda varav 32 slutligen deltog i tävlingen
- 3 av 32 blev utan resultat (delar av spannmålet osålt)
- 1 lag deltog
- 2 kvinnor



Tävlingsreglerna

- Simulerar verklig situation utan mängd och kvalitetsrisk. Intäkterna för bruttoförsäljningen, inga kostnader beaktas för att hålla tävlingen möjligast överskådlig och enkel.
- Ingen spekulation med futurkontrakt godkändes, handel utan underliggande spannmål var förbjudet.
- Tävlings tid 25.1.-31.10., sista anmälningsdag 31.3.
- 350 t skörd (100 t kvarnvet, 100 t malkorn, 100 t havre och 50 t raps) kunde inte säljas på spotmarknaden före 15.8.
- Alla kontrakt möjliga; Futurkontrakt för kvarnvet och rapsfrö (Parisbörsen), terminskontrakt med handeln och spothandel (Avena)
- Kostnad för futurkontrakt infördes 15.5. 1% av positionens värde vid varje transaktion (2 st per kontrakt)

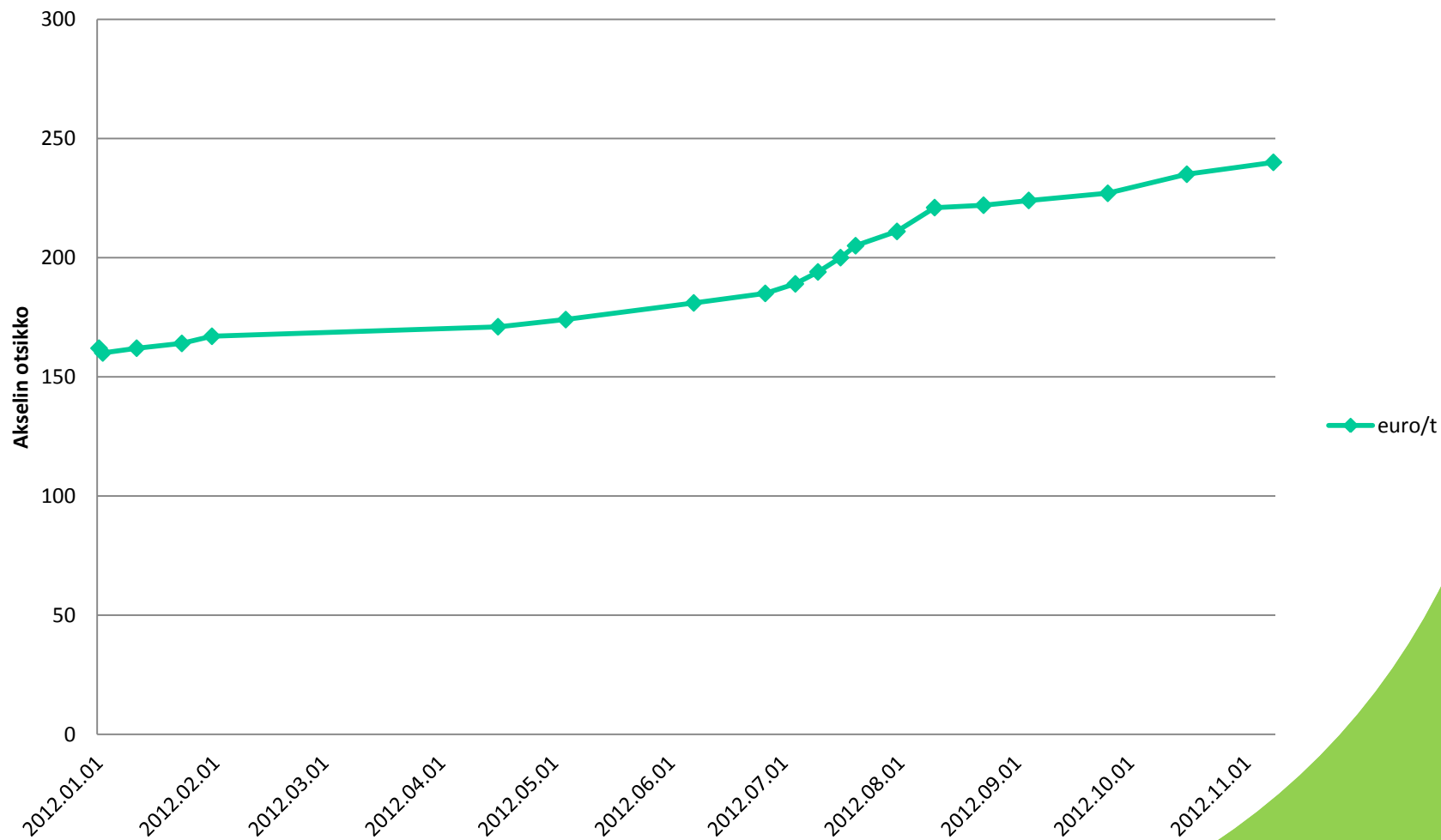


Prisvariationen under tävlingstiden (Avena)

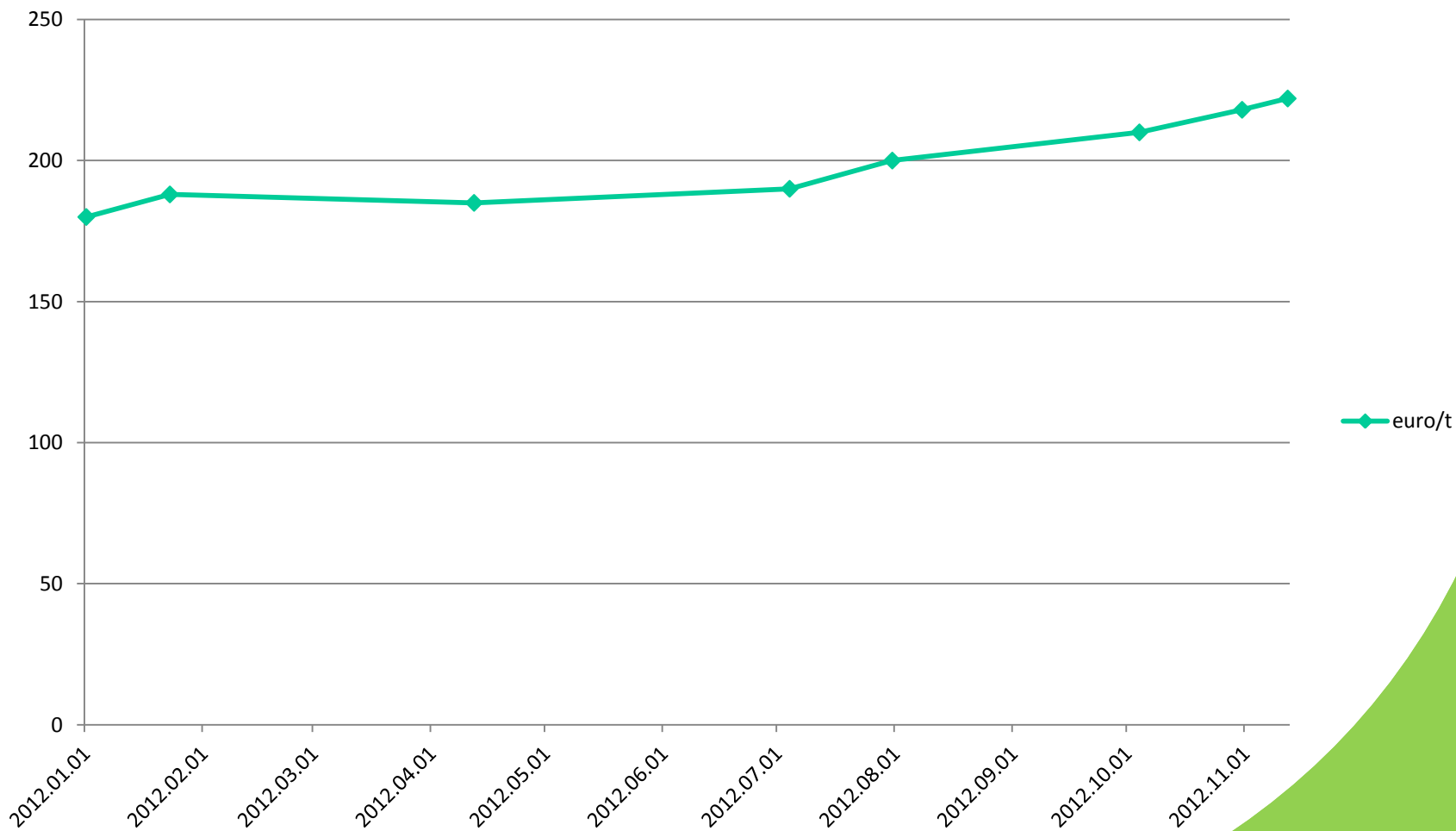
- Raps, 410-510 euro/ton (+/-100 euro/ton)
- Maltkorn, 185-218 euro/ton (+/-33 euro/ton)
- Kvarnvetete, 164-235 euro/ton (+/-71 euro/ton)
- Havre, 167-197 euro/ton (+/-30 euro/ton)



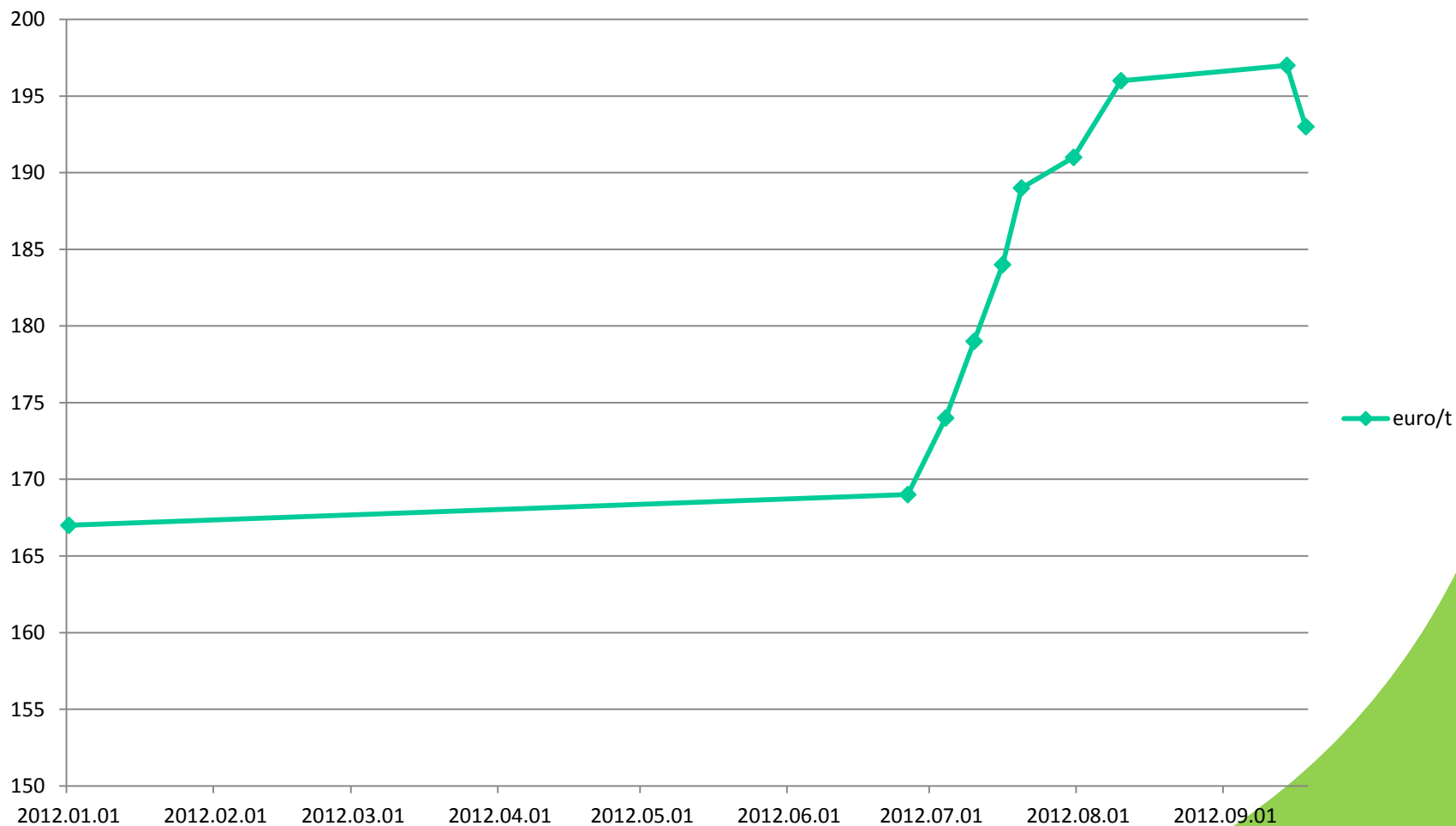
Vete, Nådendal (Avena)



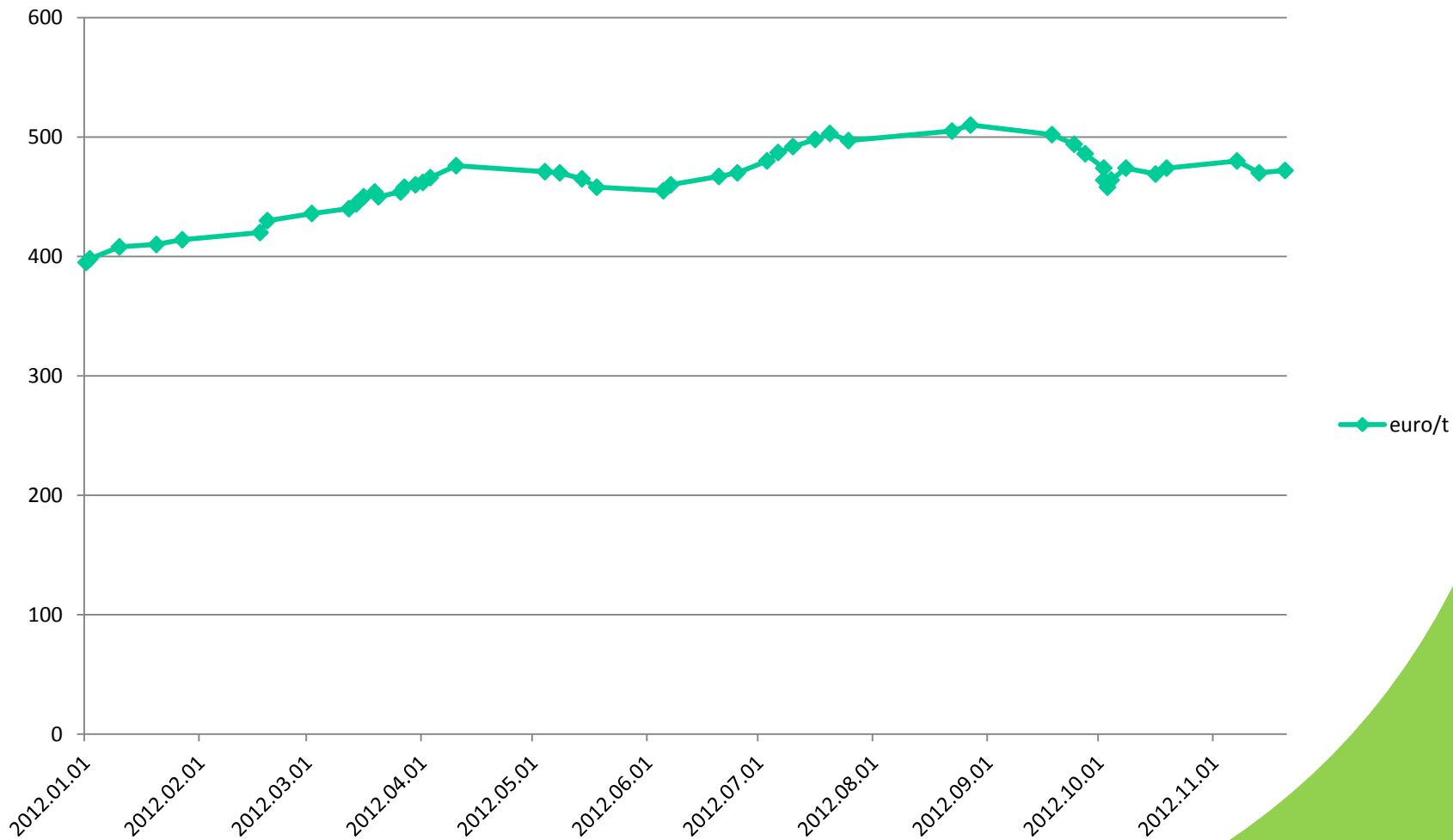
Malkorn, Nådendal (Avena)



Havre, Nådendal (Avena)



Rapsfrö, Kyrkslätt (Avena)



Bästa och sämsta pris under tävlingstiden

	mängd, t	pris 1, e/t	pris 2, e/t	sämsta, e	bästa, e
Kvarnvet	100	164	235	16400	23500
Malkorn	100	185	218	18500	21800
Havre	100	167	197	16700	19700
Raps	50	410	510	20500	25500
Totalt				72100	90500

Skillnad mellan bästa och sämsta pris 18400 euro!



Olika försäljningsstrategier

- Futur-spot, 4 st
- Futur-terminskontrakt-spot, 3 st
- Terminskontrakt, 1 st
- Terminskontrakt-spot, 7 st
- Spot, 18 st



Några slutsatser om resultaten

- Stigande priser under tävlingstiden gjorde att det lönade sig att vänta till tävlingstidens slut detta år. Få sålde på termin på våren. Skördeutsikterna blev också sämre vartefter spannmålsåret framskred, vilket ledde naturligt till att man avvaktade marknadsutvecklingen.
- Futur-spot strategin var lyckad för några, men krävde noggrann bevakning av marknaden
- På hösten lönade sig att sälja på termin för att maximera priset, också några euro/ton gjorde en skillnad
- Några oavslutade futurkontrakt och spotförsäljningar i tävlingen visar att det fortsättningsvis är svårt att få grepp om futurkontrakten
- Augustikontraktet för vete förföll 9.8. och för raps 31.7. inte att rekommendera när spotförsäljningen började först 15.8! Avslutandet av futurkontrakt och spotförsäljning skall gå hand i hand när man prissäkrar. Inte problem om priserna sjunker men om de stiger.
- Gick det bra eller dåligt? Bör bedömas i förhållande till medelpris under tävlingstiden (inte uträknat som vägt). I en verklig situation bör man också bedöma sitt resultat utgående från sina egna produktionskostnader



Vinnarna i greppa marknaden-projektets och Avena Nordic Grains spannmålsmarknadstävling 2012

				Resultat, euro
1	Thure	Lindeberg	Sjundeå	97182
2	Tom	Lemström	Sjundeå	88300
2	Mats	Lobbas	Pernå	88300
4	Greger	Nyström	Mörskom	88151



Fördelningen av resultaten

Bruttoresultat, euro	Antal
97000	1
88000	4
87000	15
86000	2
85000	1
84000	2
82000	1
79000	1
75000	1
73000	1

Medelpriset av det sämsta
och det bästa (Avena)
81300 euro

