



Hjem > Promilleafgiftsfonden > 2012 > Robuste økonomiske analyser > **Prisafdækning som et alternativ til oplagring og senere salg af korn**

Prisafdækning som et alternativ til oplagring og senere salg af korn

Ved at bruge nye risikostyringsprodukter kan du sælge kornet umiddelbart efter høst og alligevel have mulighed for Promilleafgiftsfonden for landbrug at få gevinst, hvis afgrøden senere stiger tilstrækkeligt i pris.

Selvom afgrødepriserne er steget meget, er det ikke givet, at stigningen fortsætter efter høst. Nogle risikostyringsprodukter tillader, at man ved salg af afgrøden samtidig sikrer sig en indtægt ved kommende prisstigninger. Man betaler en præmie men vil efterfølgende opnå en indtægt ved en eventuel prisstigning efter høst. Falder prisen i stedet, er omkostningen begrænset til den præmie, der betales allerede ved aftaleindgåelse.

Aktuelt har DLG lanceret Risk Management, der kan anvendes i såvel købs- som salgssituationen. DLG udbyder p.t. produkter af to typer: "Secure" er normalt med fast udløbstermin, dog kan den mod gebyr indlæses, hvis der hurtigt sker store prisstigninger i markedet.

"Active" kan stoppes og afregnes før udløb af aftalen. "Active"- typen er i grove træk sammenlignelig med optioner handlet på Matif.

Nedenfor gives et eksempel på, hvordan Risk Management kan anvendes i salgssituationen. Bemærk at brugen af Risk Management-produkter forudsætter samtidig handel med en fysisk vare med DLG.

Eksempel: Salg af vinterhvede

Der høstes 1.000 ton foderhvede. Op til høsten er prisen 160 kr. pr. hkg, og producenten har forventninger om yderligere prisstigninger efter høst. Der er nu to muligheder:

- Strategi A – korn tørres, oplagres og sælges senere i forventning om prisstigning efter høst. Prisen i skrivende stund anslås til ca. 160 kr. pr. hkg. Omkostninger til fragt holdes ude af betragtningen, da de skal afholdes, uanset hvornår kornet sælges.
- Strategi B – kornet sælges i høst for 160 kr. pr. hkg, totalt 1,6 mio. kr. Der tilkøbes et Risk Management-produkt, der giver mulighed for at få del i efterfølgende prisstigninger.

Scenarie 1: Prisen på vinterhvede stiger efter høst yderligere 30 kr. pr. hkg og ender i ca. 190 kr. pr. hkg omkring 1. februar 2013

Ved Strategi A bliver landmandens gevinst ved at oplagre kornet 30 kr. pr. hkg, eller totalt 300.000 kr. Hertil kommer eventuelt en besparelse på tørring og lagring, hvis man lagrer kornet hjemme og kan gøre det billigere end andre alternativer.

Sættes lageromkostninger til 7 kr. pr. hkg (70.000 kr.) og forrentningen til 5 pct. af 1,6 mio. kr. i 6 måneder (40.000 kr.), bliver nettogevinsten, i forhold til salg i høst, i eksemplet ca. 190.000 kr.

Strategi B: Landmanden sælger kornet i høst til 160 kr. pr. hkg. Han tegner samtidig DLG Risk Management "Active" med udløb 15. februar 2013 og en minimumspris på 192,20 kr. på Matif.

Han lukker ved toppen på det fysiske danske marked, hvor prisen er 190 kr. pr. hkg – her anslås prisen på Matif til 217 kr. pr. hkg. Selve produktet koster ham 19,40 kr. pr. hkg i præmie. Han får udbetalt forskellen mellem minimumsprisen 192,20 kr. pr. hkg og lukkeprisen 217 kr. pr. hkg, altså 24,80 kr. pr. hkg. Det har dermed samlet set medført en nettoindtægt på 5,40 kr. pr. hkg eller 54.000 kr. totalt i forhold til salg i høst.

Scenarie 2: Pris på vinterhvede falder efter høst 30 kr. pr. hkg og ender i 130 kr. pr. hkg 1. februar.

Strategi A: Der er lager- og rentekomkostninger på 110.000 kr. som i scenarie A, og derudover et tab på 30 kr. pr. hkg, i alt 300.000 kr. Der er totalt set tale om et tab på 410.000 kr. i forhold til salg i høst.

Strategi B: Landmanden tegner DLG Risk Management "Active" med udløb den 15. februar 2013 og en minimumspris på 192,20 kr. Han lukker, hvor prisen er 130 kr. pr. hkg – her er prisen på Matif ca. 160 kr. pr. hkg. Det koster 19,40 kr. pr. hkg i præmie, og der udløses ikke nogen udbetaling i forhold til salg i høst. Det medfører en omkostning på 19,40 kr. pr. hkg, eller totalt set 194.000 kr. DLG oplyser, at der ved tidlig lukning kan udbetales en eventuel tidsværdi af aftalen, og på den måde kan omkostningerne blive mindre end de 194.000 kr.

Konklusion

Der er naturligvis en gevinst at hente ved oplagring og senere salg af afgrøder ved stigende priser. Man kan opnå lignende mulighed for gevinst af et stigende marked ved at sælge afgrøden i høst og samtidig købe et Risk Management-produkt. Størrelsen af præmie og prisstigning samt valg af tidspunkt for lukning afgør, om det bliver nettoindtægtsgivende eller -omkostningspådragende.

Ved faldende priser er det tabsgivende at oplagre afgrøder med henblik på senere salg til en lavere pris; ved salg i høst og samtidigt køb af et Risk Management-produkt er omkostningen begrænset til den præmie, der betales ved aftalens indgåelse. Usikkerheden, om man vælger det rigtige tidspunkt at handle på, er den samme, uanset om man lukker en Risk Management- aftale eller sælger den fysiske vare.

Det anbefales, at du drøfter Risk Management og andre risikostyringsprodukter med din rådgiver, inden aftale eventuelt indgås.

[Læs om prisafdækning med optioner.](#)

-