

Tæt på DIN økonomi

Handelsstrategi for høst 2019

SEGES, Erhvervsøkonomi laver også:

- Økonomiske beregninger og vurderinger
- Regnskabsanalyse og benchmarking
- Afgrødekalkuler

3

anbefalinger

- 1 Overvej en strategi for salg af din høst i 2019.
- 2 Søg råd og vejledning hos relevante rådgivere, herunder også skattemæssig rådgivning ved brug af finansielle kontrakter.
- 3 Få 'ro i maven' og en sikker indtjening.

Konklusion

Er du kornsælger, bør du overveje en strategi for salget af din høst i 2019. Det giver tryghed i hverdagen og sikkerhed for en stabil indtjening. Undlad at sælge din høst baseret på 'tro og håb'.

Strategi: Det er en god ide at vælge strategi for salget af årets høst i god tid.

Af Ove Lund, Seniorrådgiver, Erhvervsøkonomi, Seges

Planteavlerne oplevede efter høsten i 2018 store prisstigninger på korn. Det gjorde godt set i lyset af en dårlig høst efter den langvarige tørke. Priserne har holdt et forholdsvist højt niveau et pænt stykke ind i 2019, men for høsten 2019 forventes der priser på et lavere niveau.

Figuren viser prisudviklingen på foderhvede og foderbyg fra 2000 og frem til og med februar 2019. Som det fremgår af prognosepriserne i Farmtal Online fra Seges og andre relevante kilder, forventes priserne for høsten 2019 at ligge på niveau med gennemsnittet for tidligere år.

For de bedrifter, der har korn til salg, er det en god ide at vælge en strategi for salget af årets høst i god tid og efter grundige overvejelser. Der er god hjælp at hente på diverse platforme, der følger med i prisudviklingen, både bagud i tid og fremad i tid via prisen på terminkontrakter. De deler også

ud af anbefalinger til købs- og salgstidspunkter og om strategiske overvejelser i forbindelse med køb og salg af korn. Som figuren viser, er det ikke ligegyldigt, hvornår kornet sælges.

Oplagring

Der er dog andre overvejelser at gøre end blot det at sikre sig den bedst opnåelige salgspris på kornet.

Har du på bedriften lager- og tørringskapacitet til at oplagre din høst eller dele af den, eller er det billigere at sende høsten direkte til foderstofforretningen og lade den stå for oplagring og tørring? Hvis du ikke har lager- og tørringskapacitet, kan det så betale sig at etablere det? Hjælp til besvarelse af den slags spørgsmål om oplagring af korn kan der hentes svar fra værktøjet 'økonomi ved lagring af korn' på LandbrugsInfo.

Likviditet

Er du tvunget til at sælge lige efter høst for at få penge i den 'slukne' kasse, eller har du likviditet til at vente til senere

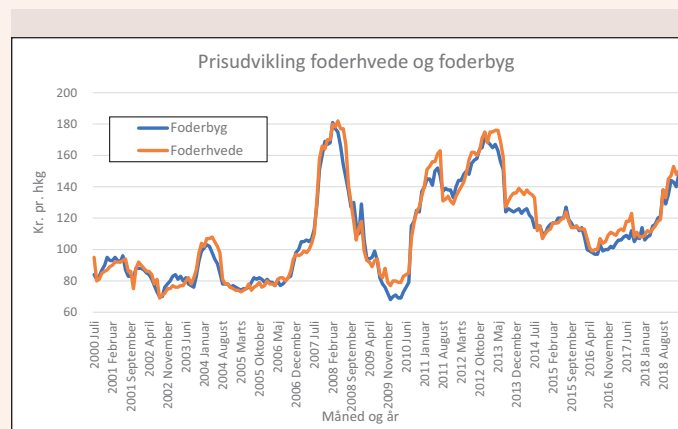
på året i forventningen om en prisstigning?

I sidste tilfælde må du overveje, om du vil vente og satse på højere priser eller sælge på kontrakter nu til levering senere på året. Står den højere pris ved senere salg mål med de omkostninger, du har ved enten at oplagre kornet selv eller oplagre det ved foderstofforretningen, herunder indregning af rentetab og svind?

Kontrakter

Strategien for salg af korn går ofte ud på at sprede risikoen, så man ikke sætter hele salget 'på ét bræt'. Det sker ofte ved hjælp af fysiske terminkontrakter, der sikrer en pris med fysisk leverance en bestemt dato i fremtiden, kombineret med delsalg på forskellige tidspunkter.

Futurekontrakter kan også tegnes til sikring af prisen på en fremtidig leverance, og i begge tilfælde er prisen sikret i det øjeblik, man tegner kontrakten. Til forskel fra at ligge 'åben' med hele høsten i en periode i forventningen eller håbet om stigende priser, giver delsalg via kontrakt en større sikkerhed. Man skal dog indregne diverse handelsomkostninger. Råvareoptioner er en lidt dyrere måde at sikre sine salgspri- ser på, men en kontraktform, der også giver mulighed for at hente en gevinst, hvis prisen på korn stiger, og ikke får tab hvis den falder. Forventningen om prisstigninger skal så afvejes i forhold til de ekstra omkostninger, der er ved tegning af en optionskontrakt. Eventuel mangel på likviditet på optionsmarkedet kan betyde dårligere dækning af pris og mængde.



Kilde: Farmtal Online, Seges.