



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Mattias Lall

Finlands export av spannmål

Exportmöjligheter av spannmål från Österbotten

Företagsekonomi
2016

ABSTRAKT

Författare	Mattias Lall
Lärdomsprovets titel	Finlands export av spannmål
År	2016
Språk	svenska
Sidantal	56 + 2 bilagor
Handledare	Helena Blomquist

Detta examensarbete är en undersökning över exporten av spannmål i Finland med fokus på Österbotten-regionen. Arbetet behandlar de viktigaste faktorerna som inverkar på spannmålsexporten i Finland och vad som krävs för att denna skall lyckas

I den teoretiska delen tar jag upp allmänt som den olika spannmålen som odlas i Finland. Arbetet har även ett kapitel om hur export går till i allmänhet, som fungerar grund för hur spannmålsexport teoretiskt borde gå till. Jag tar upp spannmålssektorns omvärld och hur denna inverkar på handeln. En analys över Finlands exportbehov av spannmål samt kort del om spannmålsbörsen finns med i arbete. Jag behandlar även praktiska aspekt, som avtal och transport.

Den empiriska delen består av interjuver med personer som är sakkunniga inom spannmålsexporten i Finland. Den empiriska delen fokuserar både på synen på spannmålsexporten i Finland, samt mera specifikt på exportmöjligheterna från Österbottenregionen.

ABSTRACT

Author	Mattias Lall
Title	Grain export in Finland
Year	2015
Language	Swedish
Pages	56 + 2 Appendices
Name of Supervisor	Helena Blomquist

This thesis is a study of exports of cereals in Finland with a focus on the Ostrobothnia region. The thesis deals with the most important factors affecting grain exports in Finland and what is required for it to be successful

In the theoretical part I present general view of the various grain grown in Finland. The thesis also has a chapter on how export works in general, what will work as a base for how the grain export theoretically should be successful. I focus on the grainsector's operating environment and its effect on graintrade. An analysis of Finland's needs of grain exports and short part about the graintrade on the stock exchange is also included in the work. I ask-is also the practical aspect, like contracts and logistics.

The empirical part consists of interviews with people who are experts in grain exports in Finland. The empirical part focuses on both the general view of grain exports in Finland, and more specifically on export opportunities from the Ostrobothnia region.

INNEHÅLL

ABSTRAKT

ABSTRACT

1	INLEDNING	8
1.1	Problemområde	8
1.2	Syftet	9
1.3	Avgränsningar	9
2	ALLMÄNT OM SPANNMÅL	10
2.1	Havre	10
2.2	Råg	11
2.3	Korn	11
2.4	Vete	12
3	ALLMÄNT OM EXPORT	13
3.1	Vad är export?	13
3.1.1	Direkt och indirekt export.	13
3.2	Hur går man till väga för att exportera?	13
3.2.1	Försäljning inom EU	13
3.2.2	Försäljning till land utanför EU	14
3.3	Tullens roll	14
3.3.1	Exportdeklarationens viktighet	15
3.3.2	Registrering av exportkund	15
3.4	Varför skall ett företag exportera?	15
4	SPANNMÅLSSEKTORNS OMVÄRLD	17
4.1	Marknaden	17
4.1.1	Världsmarknaden	17
4.1.2	EU-marknaden	18
4.1.3	Marknaden inom Östersjöområdet	18
4.2	Politikens inverkan på spannmålssektorn	20
4.3	Globaliseringen av spannmålsindustrin	21
4.4	Trender, ansvar och förändringar i spannmålssektorn	22
5	FINLANDS EXPORTBEHOV OCH UTBUD AV SPANNMÅL	24
5.1	Vete	25

5.2 Korn	25
5.3 Havre.....	26
5.4 Råg	27
6 AVTAL.....	29
6.1 Allmänt om avtal.....	29
6.2 Kontraktsodling.....	30
6.3 Exportkontrakt	31
6.4 Prissättningen och faktorer som påverkar priserna	31
7 SPANNMÅLSBÖRSEN	34
7.1 Spannmålsbörsen i nuläget	35
8 TRANSPORTEN INOM DEN FINLÄNSKA SPANNMÅLSEXPORTEN.	37
8.1 Sjötransport.....	37
8.2 Frakt med containrar	38
8.3 Bulktransport.....	39
8.4 Transport från gård	40
9 DEN EMPIRISKA DELEN	41
9.1 Forskningsmetoder.....	41
9.2 Intervjufrågorna	42
9.2.1 Intervjufrågor – Rikard Korkman	43
9.3 Intervjufrågor – Avena Nordic Grain Oy.....	43
10 INTERJUVER.....	45
10.1 Intervju – Rikard Korkman.....	45
10.2 Intervju - Avena Nordic Grain Oy	47
11 SLUTSATSER	49
12 FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING	51
13 AVSLUTNING	53
KÄLLOR	55
BILAGOR	

FÖRTECKNING ÖVER FIGURER OCH TABELLER

Figur 1.	Exporten för de största exportländerna i världen	s. 32
Figur 2.	Utvecklingen av priset på vete i euro/ton de senaste åren	s. 36

FÖRTECKNING ÖVER BILAGOR

BILAGA 1. Intervjufrågor – Intervju 1

BILAGA 2. Intervjufrågor – Intervju 2

1 INLEDNING

I detta examensarbete kommer jag, Mattias Lall, skriva en undersökning över exporten av spannmål i Finland med fokus på Österbottenregionen. Jag kommer att fokusera på hur exporten går till samt vilka faktorer som inverkar på exporten och handeln.

Detta arbete skall bland annat innehålla information om spannmålssektorn och vilka faktorer som inverkar på denna. Arbetet går även in på vad spannmålsbörsen är för något och hur den påverkar handeln av spannmålet. Det kommer även att finnas en fördjupning i behovet av spannmålsexporten.

Jag kommer även att ta upp praktiska delar av exporten, som avtal och prissättning. Även transport och logistik kommer arbete att fördjupa sig i.

Arbetet består av två delar. En teoretisk del och en empirisk del. Den första delen kommer att bestå av teori om export samt allmän fakta om spannmål och spannmålshandel.

I den empiriska delen finns intervjuer av olika personer och företag som är aktiva inom spannmålsexport och har kunskap inom området. Denna del fokuserar inte endast på export från Finland men lite mera specifikt om Österbottens möjligheter inom export av spannmål.

Slutligen skall dessa två delar tillsammans skapa en bild av hur exporten av spannmål går till, både från en teoretisk del och en praktisk.

1.1 Problemområde

Eftersom det tidigare inte gjorts ett examensarbete över detta ämne, behövs en utredning över hur exporten går till och hur framtiden inom spannmålsexporten ser ut. Arbetet strävar till att skapa en så rättvis bild av spannmålsexporten i Finland som möjligt. I arbetet kommer jag fokusera på spannmålsexporten och vilka faktorer som inverkar på den.

1.2 Syftet

Syftet med detta examensarbete är att skapa en helhetsbild över spannmålsexporten i Finland och specifikt från Österbotten. Hur hela exportprocessen går till och hur omfattande den är. Detta arbete kommer att ge en detaljerad bild av spannmålsexport och exportens omfattning och möjligheter.

1.3 Avgränsningar

Som jag tidigare nämnt kommer jag först och främst fokusera på spannmålsexporten från Österbotten och Vasa. Detta på grund av att exporten i hela Finland skulle bli för stort ämne och för mycket information att skriva om. En annan orsak är att det tidigare inte skrivits ett detaljerat examensarbete om spannmålsexporten i Finland och Österbottenregionen och det skulle behövas för att skapa en djupare överblick över hur det går till.

2 ALLMÄNT OM SPANNMÅL

Spannmål används som ett samlingsnamn för när olika sädesslags frukter har mognat. Ett annat namn för detta är cerealier. Spannmål är en av våra viktigaste råvaror när de kommer till livsmedel samt djurfoder. Detta eftersom det finns gott om kolhydrater och kostfibrer i våra vanligaste spannmål (Svenska Kvarnföreningen 2015)

De vanligaste sädesslagen i vårt land är havre, råg, korn och vete. I följande underkapitel kommer jag att beskriva dessa.

2.1 Havre

Havre är ett relativt nytt sädesslag om man jämför med de andra. Det äldsta havrefyndet i Finland som hittats, beräknas vara från 300-talet. Men det blev ett vanligt sädesslag först på 1200-talet. Under årens lopp kom det att bli en viktig exportvara. Det finns tre olika havresläkten. Den vanligaste heter *Avena Sativa*, och den odlas i stora delar av Europa och USA. (Svenska Kvarnföreningen 2015, ISSU 2012)

Sädesslaget havre frångår sig från de andra sädesslagen när det kommer till utseende. Havre har ax som är små och grågröna och är samlade i vippor som hänger nedåt. Sädesslaget blad är rätt breda jämfört med andra. Det finns även olika typer av havre, som är vit-, gul- och svarthavre. Man kan skilja på dessa genom att se på havrekärnornas färger.

Havren sår bönderna tidigt på våren. Detta eftersom havren är en vattenkrävande växt och då den sås tidigt minimeras risken för uttorkning under den varma sommaren. Den färdiga havren används i sin tur till största del för djur foder, men även mänskliga livsmedel som havrekli, havregryn och ingredienser till olika flingor utgör en liten del havreproduktionen. (Svenska Kvarnföreningen 2015)

2.2 Råg

Sädesslaget råg är en gammal växt som härstammar från Mindre Asien, d.v.s. Turkiet redan så långt tillbaka som omkring 6 600 f. Kr. Råg kom till Norden på vikingatiden och odlades även på finska marker på järnåldern. Det tog dock till medeltiden innan råg blev ett populärt sädesslag i vårt land och man började odla det systematiskt. Detta tack vare Sveriges dåvarande kung Gustav Vasa. (YLE 2015, Svenska Kvarnföreningen 2015)

Råg är ett sädesslag som både tål kyla och torka och det kan odlas på sådan mark som brukar anses vara svårodlad. Råg behöver inte lika mycket näring som övriga sädesslag för att växa. Men även om grödan inte har så stora krav, kan den ändå lätt bli skadad. Nattfrost och diverse skadedjur är bland annat hot mot en lyckad rågodling.

Den vanligaste sortens råg som odlas idag är höstråg. Den är lättskördad och är rätt kortväxt. Råg är ett sädesslag som innehåller mindre gluten än många andra sorter.

En stor del av rågen idag används till olika typer av foder. Men det är även vanligt att råg används till olika livsmedel. Vanligaste är att det mals ner till rågmjöl som man sedan bakar rågbröd av. (Svenska kvarnföreningen 2015)

2.3 Korn

De äldsta kornodlingarna man har hittat går så långt bak i tiden som till stenåldern. Även upp till järnåldern var korn det vanligaste sädesslaget som användes för livsmedels i form av brödbak. Korn hör precis som de övriga av våra sädesslag till släkten gräs.

Korn behöver en lätt och kalkrik jord för att kunna ge god skörd. Till skillnad från rågen är den väldigt tålig och tål både tropiskt klimat och kyla. Korn innehåller en hel del proteiner som kan vara skadliga för personer som är intoleranta mot gluten. Dock har det visat sig att korn kan hjälpa till att sänka kolesterolvärdet.

Till största del används kornet till djurfoder, eftersom alla djur kan äta det. Livsmedel utgör endast en liten del av allt korn som produceras. Dock används kornmjöl till produktion av tunnbröd. Även tillverkningen av korngryn är ett vanligt användningsområde. (Svenska kvarnföreningen 2015)

2.4 Vete

Ute i världen har man odlat vete länge. I bland annat olika delar av Asien har man odlat sädesslaget sedan 9000 år tillbaka. I våra trakter var det dock dyrt att producera och odlingen gav dålig avkastning. Det var först när man började experimentera med förädling och man började blanda det med olika utländska vetesorter, som veteodlingen tog fart här uppe i Norden. Detta ledde till att vetet blev betydligt mera lättodlat än förut.

Om man ser till hela världen är vete det vanligaste sädesslaget tillsammans med majs. Det finns ett flertal anpassade vetesorter som passar för olika odlingsförhållanden, men den som dominerar världsmarknaden är den vanliga sortens vete som på latin heter *Triticum vulgare*. I Finland odlar man både höst och vårvete, men vårvete är mycket vanligare.

Idag är vete det enda sädesslaget där största delen går till användning för livsmedel. Spannmålet kan användas precis som det är, som hela korn eller mjöl. Av vete framställer man produkter så som grahamsmjöl och mannagryn. Även om en stor del används till livsmedel, används vete även till olika sorters foder. (Svenska Svenska Kvarnföreningen 2015, ISSU 2012)

3 ALLMÄNT OM EXPORT

I detta kapitel kommer jag att skriva allmänt om export, vad man skall tänka på och varför det är viktigt med export. Kapitlet kommer att fungera som en grund för hur spannmålsexport i Österbotten teoretiskt borde gå till.

3.1 Vad är export?

När man exporterar skickar man och säljer varor och produkter ut från ett lands gränser till ett annat. När varorna förs ut från ett land till ett annat är det oftast avsedda att inte införas i landet igen, men det finns undantag. Till exempel vid produkter som skall användas vid en utställning eller uppvisning kan man utföra som temporär export. I dessa fall skall varorna återvändas till sitt hemland i samma skick som när de sändes iväg. (Tullen 2016)

3.1.1 Direkt och indirekt export.

Två termer som ofta uppstår är direkt export och indirekt export. Skillnaden på dessa är att när en direkt export utförs, skickas varan direkt till mottagslandet från det land som exporten anmälades. Vid indirekt export exporteras varan till landet det ska till, men från ett annat land än exporten anmälades från. Till exempel att produkten lämnar EU från Tyskland men exporten är gjord i Finland. (Mitt Företag 2007)

3.2 Hur går man till väga för att exportera?

3.2.1 Försäljning inom EU

Om man skickar varor inom EU behövs inget speciellt tillstånd från tullen för att exportera. Detta gäller både i mottagarlandet och avsändarlandet. Detta på grund av att inom EU-länderna har man gemensamma krav och regler som gäller alla. Dessa EU-bestämmelser är upplagda så att en vara kan säljas i ett EU land skall i normala fall kunna säljas i ett annat. (verksamhet.se 2016)

När det kommer till moms inom EU-handeln så beror det på till vem du säljer varorna i landet. Om varorna sänds till en näringsidkare så skall ingen moms uttas,

förutsatt att mottagaren har ett giltigt momsregistreringsnummer. Om mottagaren saknar ett sådant, måste man ta ut den skattesats som gäller i landet där varan exporteras ifrån. Men om man säljer till en konsument inom ett EU land måste man momsregistrera sig i mottagarlandet.

Alla företag som är registrerade inom EU har rätt att exportera varor till hela EU. De olika myndigheterna inom EU-länderna har därför ingen rätt att begränsa handeln eller mängden varor som exporteras. (europa.eu 2016)

3.2.2 Försäljning till land utanför EU

Vid export av varor och produkter utanför Europeiska Unionen är det inte lika fritt att sända varor till ett land. Utanför EU gäller andra villkor än för de som innanför EU. (europa.eu 2016)

3.3 Tullens roll

Tullen spelar en viktig roll inom exporten. Först och främst för exporten utanför EU. Alla varor som skickas från EU:s tull- och skatteområde skall deklarerar. Detta görs genom att exportören lämnar in en exportdeklaration till tullen. Exportören kan även anlita ett utomstående ombud som kan sköta exporten. Detta är oftast en speditiionsfirma. Exportören måste vara etablerad i gemenskapen med ombudet.

Vid exporten kan exportören lämna in exportdeklarationen till tullen i en eller två faser. Vid en exportdeklaration som består av en fas kallas för normalförfarande. Vid en export med två faser kallas för förenklat förfarande och om en sådan görs behövs specialtillstånd av tullen. Ett förenklat förfarande är till för exportörer som har kännedom om den exakta exportmängden vid själva tidpunkten som transportmedlet för exporten lämnar EU. Vid ansökan för denna typ av export behöver tullen en förteckning över varuomfattningen samt den uppskattade mängden.

Vid export mellan EU-länder behövs inga tulldeklarationer inlämnas. Men i vissa fall skall en *Intrastat-deklaration* lämnas in. Denna deklarations uppgift är för statistikföring av utrikeshandeln. (Tullen 2016)

3.3.1 Exportdeklarationens viktighet

Det finns flera orsaker varför exportdeklaration är viktig. Den främsta orsaken är för att tullmyndigheterna skall kunna övervaka exportrestriktioner och -förbud som eventuellt varorna som exporteras har i exportlandet. Tullen samlar även upp statistik om utrikeshandeln i sitt land.

Tullen behövs även för att kunna bekämpa internationell brottslighet eller terrorism och för att övervaka de typer av varor som skickas till olika länder.

Det finns även ett viktigt skäl som gynnar exportören. Som tidigare nämnts är försäljning av varor till ett land utanför EU mervärdesskattefritt. Med hjälp av en utförd exportdeklaration kan exportören bevisa mervärdesskattefriheten av försäljningen för skattemyndigheterna i Finland. (Tullen 2015)

3.3.2 Registrering av exportkund

Om ett företag exporterar mera än fyra stycken försändelser på ett år, är det obligatoriskt att det utförs en registrering som exportkund. Vid registrering som exportkund får företaget en tilläggsdel i sitt FO-nummer. Detta nummer inleds alltid med bokstaven T följt av fyra siffror, till exempel T0001. Med hjälp av detta tilläggsnummer överförs automatiskt företagets namn och adressuppgifter till tullens exportsystem.

En registrerad exportkund är även automatiskt innehavare av ett EORI-nummer. Ett sådant nummer fungerar som ett identitetsnummer som kan användas vid kontakt med tullmyndigheten i vilket EU-land som helst. (Tullen 2016)

3.4 Varför skall ett företag exportera?

Både för små och stora företag finns det skäl att exportera. Det naturligaste orsaken är att finna nya kunder, expandera till en ny marknad och för att öka lönsam-

heten för det man säljer. Om man befinner sig på en relativt liten hemmamarknad som dessutom är välutvecklad kan export ses som nästa steg för företag som måste utveckla sin marknad. Ett företag kan vara i behov av att öka sin marknad när man känner sig mindre beroende av sin hemma marknad och vänder blickarna till ett nytt land. Detta på grund av att försäljningen minskar eller inte utvecklas.

Man vill få ett bättre "cash flow" som kan bero på olika upp och nedgångar på marknaden. Att exportera har hjälpt företag att hållas på samma eller höja sin nivå av produktionen och försäljningen.

Ut av exporten kan man även få en bättre försäljningsutveckling. Detta inte endast över ett år eller en period, utan det kan även höja hela varans livslängd med en konstant hög försäljning. Då leder detta i sin tur att man inte stöter på så kraftiga svängningar ifall ens hemmamarknad skulle få en kraftig nedgång eller helt och håller försvinna. Ett sådant fall kan uppstå på grund av en ekonomisk kris eller ett krig.

Vem kan då exportera? Ett företag som anser att det finns tillräckligt stora resurser för export har goda förutsättningar. De företag som har lyckats bra på sin hemmamarknad har också goda möjligheter tack vare sin erfarenhet. Dock finns det företag som säljer allt för export utan att ha en hemmamarknad överhuvudtaget. (Holmvall 1989, 3-4,6-7)

4 SPANNMÅLSSEKTORNS OMVÄRLD

Spannmålssektorn i Finland påverkas av flera olika aspekter som beror på inverkan från omvärlden. Till exempel både politik och marknadens läge inverkar på spannmålets omvärld, som till exempel spannmålsproduktionen.

De faktorer som påverkar Finlands spannmålssektor är inte bara marknaden och politiken, även om dessa är de två huvudsakliga faktorerna. Även den ekonomiska utvecklingen, globaliseringen samt trender och förändringsfaktorer. I detta kapitel kommer jag gå in på dessa faktorer och hur de inverkar på spannmålssektorn in Finland.

För att Finlands spannmålsstrategi skall vara lyckad, både på den inhemska marknaden och inom exporten, är det viktigt att analysera dessa faktorer. Både de förändringar som sker i verksamheten samt i omvärlden. (VYR 2013, 7)

4.1 Marknaden

4.1.1 Världsmarknaden

I nuläget är rätt stora förändringar för priserna på världsmarknaden. De stora prisfluktuationerna för spannmålet har skapat oro inte endast för enskilda stater utan även med en globalt inom livsmedelsförsörjningen.

Enligt den nationella spannmålsstrategin 2012-2020 så kommer den årliga globala jordbruksproduktionens tillväxt sjunka till 1,7 % från det förra årtiondets 2,6 % på världsmarknaden.

I länder som hör till Östeuropa, Asien och Sydamerika är det främst råvaror som växtolja, socker, kött- och mjölkprodukter och husdjursprodukterna som är efterfrågade. Men nu ökar även efterfrågan på spannmål. Det är främst spannmål som används för biobränsle som behövs mest i dessa länder, och behovet växer snabbt. (VYR 2013, 7-8)

4.1.2 EU-marknaden

Framtidsutsikten för EU-marknaden förutspår att den kommer påverkas den förändrande prisnivån. Men även av den känsliga marknadsjämvikten och att lagervolymerna just nu är små. Lagren fylls helt enkelt inte upp tillräckligt fort.

Enligt de analyser som Spannmålsbranschens samarbetsgrupp (VYR) gjort av en framtidsprognos av DG-Agri, kommer det totala spannmålsutbudet i EU stiga till 305 miljoner ton fram till år 2020. Detta eftersom medelskördenivån kommer stiga med en 0,5 % årlig uppgång.

Prognoser från DG-Agri visar att utbudet ökar på grund av ökande efterfråga av etanol, biodiesel och åkerbiomassa. Den sammanlagda odlingsarealen kommer troligtvis att hålla sig på nuvarande nivå är stora förändringar ske för inbördes förhållandena. Man väntar att produktionen inom EU-marknaden av vete och majs kommer stiga medan korn, havre och råg kommer minska.

En ökning av oljeväxterna är att väntas, på grund av den höga prisnivån. Detta skapar en orsak att flera väljer att utöka odlingsarealen för oljeväxterna. I sin tur leder detta till en stigande medelskördenivå och ett större utbud.

Den största och viktigaste förändringsfaktorn i tillväxtprognoserna är den faktiska utvecklingen av spannmål som används för förvandling till bioenergi. Bioenergi har nu blivit allt vanligare inom EU, vartefter utvecklingen går framåt. Därför väljer producenter allt mer att odla spannmål som kan användas till detta inom EU-länder. (VYR 2013, 8-9)

4.1.3 Marknaden inom Östersjöområdet

Spannmålssektorn i Finland påverkar denna marknad betydligt mera än vad den påverkar marknaden i EU och hela världen. Även hur marknaden utvecklas i hela Östersjöområdet påverkar i sin tur spannmålssektorn inom Finland. De övriga länderna i Östersjöområdet och deras spannmålsmarknader kan ses både som möjligheter och hot för spannmålssektorn i Finland.

Det land som ligger närmast oss är Sverige och deras spannmålssektor. Sverige och Finland konkurrerar med varandra på samma marknader och är inom samma produktkategorier. Det som skiljer oss från Sverige är att där består spannmålskedjan nästan helt av en enda organisations. Enligt VYR:s spannmålsguide finns det både fördelar och nackdelar med detta. Fördelar med detta system är att transaktionskostnaderna mellan aktörerna i kedjan minskar och det är betydligt lättare att koncentrera sig till strategiskt viktiga områden med de resurser man har. Dock finns det en risk med detta. Om man koncentrerar sig allt för mycket till ett ställe kan det leda till ineffektivitet och även bristande konkurrens inom spannmålskedjan. Detta kan i sin tur leda till att det skapas en marknadssnedvridning.

Den främsta fördelen med att man har ett system där marknadsstrukturen är koncentrerad är att förhandlingskraften stärks inom den inhemska spannmålskedjan i landet. Det skapar även effektivitet inom forskning och utveckling inom spannmålsbranschen. Det hjälper även till i landets utrikeshandel och etablering utomlands, när det kommer till att besluta om större riktlinjer.

De baltiska länderna och deras utvecklande spannmålssektor anses mer och mer som en växande konkurrent för Finland. Ända sedan dessa länder inträdde i EU har deras konkurrens med Finland ökat allt mer. Från det baltiska hållet är Finlands största hot deras ökande import av förädlade spannmål till Finland.

Ländernas fortsatta låga lönenivå för deras arbetskraft ger dem betydande konkurrensfördelar. Även om Finland och de baltiska ländernas lönenivå allt mera närmar sig, kommer de baltiska länderna fortsättningsvis ha ett övertag i flera år till. I Finland existerar det ett tryck som skapas på spannmålskedjan, på att landet importerar redan färdiga produkter eller halvfabrikat från Baltikum. Till exempel är importen av mjöl till bageriföretag i Finland mycket vanligt.

Dock erbjuds det många möjligheter för finska spannmålsproducenter och även för livsmedelsföretagen i hela Finland, med hjälp av de baltiska länderna. Genom att allt fler finska företag etablerar sig i dessa länder ökar företagen sin omsättning och deras verksamhetsförutsättningar förbättras. Detta eftersom de då drar direkt nytta av den växande baltiska spannmålsmarknaden. De företag det främst gäller

är bland annat de inom bageri-, malt-, kvarn- och mejeribranschen. Dock uppstår det problem om allt för många företag på marknaden etableras endast i de baltiska länderna.

Ryssland räknas även till marknaden på Östersjön. På Rysslands marknad finns det både hot och möjligheter. Om man jämför med de övriga länderna på denna marknad, samt övriga länder i Västeuropa, har Finland ett övertag inom logistiken. Tack vare landet läge nära nordvästra Ryssland och dess marknad, tar Finland vara på denna fördel inom logistiken.

För hela landet finns det stora exportmöjligheter av spannmål till Ryssland. Främst när det gäller malkorn finns det möjligheter för export för Finland.

Till de övriga länderna på Östersjöns marknad hör Tyskland, Polen och Danmark. Tyskland är en mycket stor förbrukare av havre. För Finlands del har efterfrågan på havre samt ekologiska produkter varit väldigt god från Tyskland. Tyskland är ett av Europas största länder, vilket leder till att Tysklands spannmålsmarknad påverkar direkt hela Europa gällande efterfrågan och utbud.

Enligt de undersökningar som gjorts i VYR:s Spannmålsguide, har Polen en outnyttjad potential. Sädesslag som råg och vete kan Polen eventuellt bli en konkurrent för Finland inom Östersjöområdet i framtiden. Även Danmark har ambitioner att bli stor på Östersjömarknaden. Spannmålssektorn i landet är stark, och Danmark har varit mycket framåtsträvande och framgångsrika internationellt. Danmark har investerat mycket i kött- och mejerisektorn, vilket skapar möjligheter för export av spannmål till Danmark från andra länder. Danmark har redan investerat i länder i Baltikum och Polen. (VYR 2013, 9-10)

4.2 Politikens inverkan på spannmålssektorn

Politiskt beslutfattande spelar en viktig roll för spannmålshandeln, både EU-politiken samt det inhemska beslutsfattandet. I denna del kommer jag fördjupa mig i de politiska besluten som påverkar spannmålshandeln och spannmålsproduktion.

Jordbrukspolitiken står inför stora utmaningar internationellt. De inom spannmålshandeln menar att man måste få till en dämpning på den stora prisväxlingen för att på stopp på den negativa effekten i prisutvecklingen. (VYR 2013, 10-11)

Inom EU har man kraftigt reformerat jordbrukspolitiken inom den senaste tiden. Den senaste reformen som gällde medlemsländerna trädde i kraft 2014. Denna reform godkände bland att en rättvisare fördelning av EU-stöd åt producenter, samt att man kommer utföra en mera miljövänlig jordbrukspolitik. Reformen gäller mellan år 2014 till 2020. (Europaparlamentet 2013)

Finland jordbrukspolitik styrs till största del av EU:s jordbrukspolitik. De reformer som nu tagits i bruk kommer dock inte ha några större inverkan på Finlands spannmålsproduktion. (VYR 2013, 10-11)

4.3 Globaliseringen av spannmålsindustrin

Spannmålshandeln ser ut att vara på väg att delas upp i allt färre och större aktörer, detta både från en global och europeiskt synvinkel. I Nordeuropa har under den senaste tiden ett flertal medelstora aktörer inom spannmålshandeln försvunnit från marknaden.

Även aktörer som påverkar spannmålsindustrin globaliseras och även där kan man se att det handlar om allt mindre till antal men större företag. Dessa kallas för insatsindustrier. Om man tittar på till exempel gödselmedelsmarknaden i världen, består 30% av den marknaden av de 5 största och ledande företagen världen. Den mest intensiva utvecklingen av denna form av koncentration har skett på marknaden för fosfor och kalium. Detta på grund av att flera stora Östeuropeiska företag från bland annat Ukraina har växt betydligt snabbare på marknaden jämfört med företag i västra Europa. Man kan även se detta fenomen utvecklas inom tillverkningen av jordbruksmaskiner.

Den industri som har globaliserat sig snabbast av alla är livsmedelsindustrin. Detta inverkar på spannmålsindustrin. På grund av globaliseringen av livsmedelsindustrin förändras konkurrensen på marknaden. Allt fler företagsfusioner och företagsköp sker mellan olika länder och företagen blir allt mer internationella.

Detta betyder att konkurrensen i Europa inte sker mellan olika länder, utan mellan internationella storföretag som finns i flera olika länder. Denna förändring av konkurrensen sker både på livsmedelsmarknaden och även spannmålsmarknaden.

Förändringen i konkurrensen av detta slag påverkar mest den branschgren som sysselsätter sig med förädling av spannmål. Ett ökat företagsköp av dessa från både nordiska och övriga europeiska storföretag har skett under de senaste 15 åren. Finländska företag har dock svarat på detta och gjort en ökad investering i första gradens förädling av spannmål, det vill säga aktörer inom mejeri- och köttindustrin.

På grund av globaliseringen av spannmålindustrin och dess olika branschgrenar, har det skett ett flertal ändringar på olika håll som påverkar spannmålsproduktionen av något slag. En minskning av kvarnar runt om Europa har skett på grund av den avancerande globaliseringen. Orsaken varför kvarnarna läggs ner är eftersom aktörer har behövt göra sig av med överflödig produktionskapacitet. Utvecklingen har lett till det i nuläget finns endast mellan tre och fyra stora aktörer i kvarnindustrin.

En industri som har internationaliserats lika snabbt som livsmedelsindustrin är parti- och detaljhandeln. Denna industris globala tillväxt har förstärkt spannmålsindustrin. Det har bland annat lett till att en starkare ekonomi i vissa länder, eftersom man har fått en starkare förhandlingsposition i spannmålskedjan. (VYR 2013, 11-12)

4.4 Trender, ansvar och förändringar i spannmålssektorn

Alla aktörer inom spannmålssektorn måste kunna känna till konsumtionsvanorna och kunna förutspå förändringar och utvecklingsbehov i framtiden, för att kunna upprätthålla verksamheten och produkterna inom marknaden. De faktorer som påverkar livsmedelskedjan globalt, och då även spannmålsindustrin, är bland annat ökningen i befolkningsmängden och en uppgång i levnadsstandarder runt om i världen. Dessa två faktorer inverkar på både spannmåls- och livsmedelsindustrin.,

Som bland annat efterfrågan på mat, förändringar i konsumtionsbeteendet och insatsvarornas prisförändringar.

Det finns flera olika faktorer som påverkar konsumtionsvanor och konsumtions-trender. Bland annat är den allt ökande hälsomedveten en viktig faktor. Allt fler människor tänker på hur man lever ett hälsosammare liv. Även olika forskning som görs för hälsa och nutrition påverkar konsumtionen. En annan utveckling är att livsmedlets hållbarhet och kännedom om hållbarheten påverkar.

Inom spannmålssektorn finns det flera olika typer samhällsansvar som måste tas i beaktan, speciellt inom livsmedelssektorn. När det kommer till livsmedel och matkedjan måste man ta i beaktan miljön, produktionssäkerhet, näringsinnehåll samt förebyggande av svinn och avfall för att nämna några. Till samhällsansvaret hör även djurhälsa och djurens välbefinnande om det är så att djur är inblandade eller påverkas. Alla parter måste även ta både ett socialt ansvar och ekonomiskt ansvar.

En redan stark och därtill ökande trend är efterfrågan på ekoprodukter. Under de senaste åren har ekoprodukternas efterfrågan ökat kraftigt i Finland, men den är fortfarande rätt låg jämfört med ledande länder i Europa. Där är trenden populärare. Men i Finland finns det beredskap att man skall tillgodose efterfrågan på ekoprodukter som efterfrågeprognoser beräknar fram.

En trend som man kan föreställa sig har en negativ inverkan på exporten är populariteten hos närproducerad mat. Att välja närproducerat har i åratal varit en trend globalt och därtill i Finland. Speciellt de senaste åren har den vuxit sig allt starkare i Finland. Det som räknas för att livsmedel skall klassas som närproducerat är att det har tillverkats i Finland med endast inhemska råvaror.

Det finns flera orsaker varför närproducerat livsmedel är en ökande trend. En faktor som inverkar är att allt flera vill ha en större kännedom varifrån maten kommer. Man vill veta vem som producerat den och man vill att den skall vara färsk och så lite bearbetad som möjligt. (VYR 2013, 12)

5 FINLANDS EXPORTBEHOV OCH UTBUD AV SPANNMÅL

Detta kapitel kommer behandla hurudan spannmål man kan exportera från Finland. Kapitlet kommer att gå igenom Finlands utbud för export av spannmål, samt vilka sädesslag vi har behov av att exportera. I kapitlet behandlas även efterfrågan av spannmål på marknaden.

Hela Finlands spannmålsmarknad påverkas av den internationella marknaden. Oavsett vad Finlands utbud och efterfrågan är, påverkas den alltid av den internationella marknadens läge.

Förhållandet mellan efterfrågan och utbud på spannmålsmarknaden framgår i spannmålsbalansen. Hur spannmålsbalansen ser ut påverkas av flera olika aspekt. Efterfrågan på spannmål på marknaden förändras enligt industrigrenarnas och gårdarnas användning av spannmålet. Även hur stor del som av spannmålet som exporteras spelar en viktig roll för efterfrågan.

Utbudet består av andra faktorer än efterfrågan. Utbudet påverkas av bland annat hur stor och effektiv den egna spannmålsproduktionen i Finland är. Andra faktorer som inverkar är hur mycket spannmål som importeras in i landet. Spannmålslagren och hur fyllda de är påverkar också utbudet.

Hur man då skapar en balans mellan efterfrågan och utbud, sker genom att lagra in eller lagra ut spannmål. Att skapa en jämn balans genom att utföra detta kan pågå en lång tid.

Behovet av spannmålsexporten skiljer sig mellan de olika sädesslagen. Marknaden för de olika sädesslagen ser olika ut i olika delar av världen. (VYR 2013, 20) Tillföljande är en genomgång på de olika sedelslagens behov, utbud och efterfrågan för export runt om i världen.

5.1 Vete

Odlingen av vete har ökat kraftigt i Finland ända sedan 90-talet, och är nu dubbelt så stor som den var då. Eftersom odlingen har ökat har även Finlands export av vete blivit betydligt större. Orsaken till veteodlingen och veteexportens ökning är att det har visat sig ge relativt god lönsamhet jämfört med andra sädesslag som odlas i landet.

I Finland har dock siffrorna för användningen av vete sjunkit ända sedan år 2011. Detta gäller främst för vete som används i bröd. Men eftersom den inhemska användningen minskat, har det lett till en allt större export av sädesslaget från Finland. Veteodlingen i Finland går bra, och en lyckad odling har visat sig innehålla en bättre proteinhalt än övriga länder i EU. Därför är det viktigt att informera producenter om veteexportens ändamål och möjligheter.

När Finland har haft goda skördeår, har man exporterat vete till olika länder inom EU och länder i Nordafrika. Inom handel i EU rör sig ofta vete från land till land. Vete kan även sedan exporteras till ett annat land utanför EU. Handelsprissättningen på vete i EU styrs från spannmålsbörsen. (VYR 2013, 20)

5.2 Korn

Korn odlas mest av alla sädesslag i Finland och därför skiljer vi oss från de övriga länderna. Finland är nämligen det enda EU-landet där korn är det mest odlade sädesslaget. Kornet har en bred användningsmöjlighet, och har därför blivit en viktig råvara inom industrihandeln.

Korn är det sädesslag som har en mycket hög enzymaktivitet. Detta ger en ypperlig exportmöjlighet eftersom det odlas så mycket korn i Finland. En hög enzymaktivitet ger möjlighet att skapa kornbaserade sötningsmedel som kan exporteras. Även själva enzymerna kan exporteras till olika länder.

Totalskörden av korn har dock varierat under de senaste åren och det kommer bli en utmaning i framtiden att hitta en balans mellan utbud och efterfrågan inom kornhandeln. Men möjligheterna att skapa en bättre balans finns. Uppskattnings-

vis finns det 550 000 hektar i Finland som är lämplig av odling av korn. Om den användes till sin fulla potential skulle den både räcka till det inhemska behovet och resten skulle kunna exporteras.

Finland har en mycket god möjlighet att bli en större exportör av korn som används inom maltindustrin. Jämfört med tidigare odlas allt mer internationella sorter av malkorn, som lämpar sig för bryggerier på en global nivå. Länder som Ryssland, Polen, Tyskland och Kina kan bli framtida nya marknadsområden för Finland.

Men för att det skall vara möjligt för Finland att skapa en lönsamhet inom malkornsexporten, är det viktigt att man kommer upp i en tillräckligt stor volym av korn som kan exporteras. I nuläget är Finlands totala malkornsvolym efter skörden 150 000–200 000 ton på årlig basis. Man kan då uppskatta att Finlands årliga volym som kan exporteras är 50 000–100 000 ton. (VYR 2013, 20, 22)

5.3 Havre

Finland är en av de viktigaste havreproducenterna i Europa. Hela 12 % - 14 % av EU-produktionen av havre kommer från Finland. Finland producerar också 5 % av alla havre i världen.

Detta gör Finland till ett viktigt land för havreexporten. Finland är världens näst största exportör av havre, efter Kanada. Detta gör havre till ett viktigare sädesslag jämfört med i många andra länder.

Havre är ett sädesslag som ofta används till produktion av foder som man ger till husdjur. Till detta används havre i största del i Finland, men ute i Europa varierar det från land till land. Variationen beror på förändringar i marknadssituationen. Dock har havre som används inom livsmedelsindustrin ökat inom Europa den senaste tiden. Den snabba ökningen beror på att havre är ett sädesslag med flera goda hälsoegenskaper. Detta har skapat en större export av havre för livsmedelsbruk inom Europa.

Cirka 30 % av Finland havretillgång exporteras årligen. Den största delen av havreexporten fokuseras till Europa. Man har även goda möjligheter i Finland att även öka sin export av hare ut Europa, men även Ryssland är en attraktiv framtida exportmarknad för Finland.

Inom de senaste åren har havreproduktionen i Finland ökat, eftersom man har börjat exportera allt mer havregryn till Ryssland. Även produktion av ekologisk havre har blivit allt vanligare och efterfrågan på exportmarknaden ser ut att öka de närmaste åren.

Finlands mål med havreexporten är att ge den internationella marknaden en råvara som identifieras av hög kvalitet. Man anser att detta mål kan nås genom att stödja internationella nätverk som arbetar med att främja konsumtionen av havre. Havre anses ha en stor tillväxtpotential i Finland tack vare den stora livsmedelsefterfrågan. Dock kan detta ske på kornproduktionens bekostnad, eftersom havrearealen på odlingsmarken kommer att öka. (VYR 2013, 22)

5.4 Råg

I Finland har jordbrukarna ett svagt intressen för odling av råg. Detta leder till att rågproduktionen sällan täcker det inhemska behovet. Orsaken till rågets minskande popularitet beror på faktorer såsom prissättningen och det varierande väderförhållandena som inte passar sig för rågens odling.

Men råg är ett sädesslag med flera goda egenskaper. Det är ett väldigt hälsosamt sädesslag och även mycket miljövänligt att odla. Det är en gröda som effektivt tar åt sig näring från marken, samt att den kan odlas på sämre åkerjordar än övriga sädesslag. Därför är rågen perfekt för ekologiskt odlande.

Inom Finland används rågen nästan helt och hållet till livsmedel. Endast en liten del råg som exporteras från Finland, på grund av det inte odlas så mycket. Den råg som väl exporteras, skickas först och främst till Ryssland. År 2007 var ett rekord för den finska exporten av råg till Ryssland.

Aktörerna inom spannmålsbranschen ger mycket beröm till Finland för den stora rågkonsumtionen. Även om den inhemska användningen ser ut att öka, finns det även mycket goda exportmöjligheter för Finland gällande råg. (VYR 2013, 22)

6 AVTAL

I detta kapitel kommer jag gå igenom hur avtal inom branschen för export av spannmål ser ut. I kapitlet kommer jag att gå igenom vilka avtal som görs mellan säljare och uppköpare. Kontraktsodling och exportkontrakt är de avtal jag främst kommer ta upp. Jag kommer även skriva om vad som bestämmer priserna vid exporten.

6.1 Allmänt om avtal

”Ett gott avtal tryggar både säljarens och köparen intressen på ett jämlikt och rättvist sätt. Ett gott avtal definierar tydligt och enkelt båda parternas rättigheter och skyldigheter” (VYR 2012, 13)

Alltid när man skall göra ett avtal för handel är det viktigt att båda parterna sätter sig in i de avtalsvillkor som gäller. Genom att göra detta uppstår det mindre missförstånd, eller att de lyckas undvikas helt och hållet. Det är viktigt att komma ihåg att ett muntligt handelsavtal också är bindande, men om man skall vara på den säkra sidan skall ett skriftligt avtal helst göras.

Vid handel av spannmål är det vanligast att man använder sig av odlings- eller försäljningsavtal som gäller en typ av spannmål. Dessa avtal görs mellan producenten och uppköparen av spannmålet. Sedan görs ett annat avtal mellan den som säljer vidare och den i det landet dit spannmålet exporteras.

Inom spannmålshandeln har alla avtal en sak gemensamt. Detta är att ett avtal kan inte hävas endast av den ena parten som är delaktig i avtalet. Om ett avtal som gjorts av någon anledning måste hävas, måste alla parter vara delaktig i detta beslut. Och om ett avtal hävs och det finns villkor för hävning med i avtalet, skall dessa tas i beaktan. (VYR 2012, 13)

6.2 Kontraktsodling

Kontraktsodling betyder att det görs ett kontrakt mellan producenten och köparen. Köpare av spannmål kan bland annat vara en handel, industri eller förmedlare för att nämna några.

Kontrakten för odling görs oftast rätt tidigt på odlingssäsongen, och senast strax före skörden sätter igång. I kontraktet kommer parterna överens om att odlaren producerar en viss mängd spannmål för uppköparens räkning med olika på förhand bestämda villkor. Ett kontrakt för odling kan bland annat innehålla villkor på vilket sädesslag som skall användas samt om man skall tillämpa olika odlingsåtgärder.

Kontraktsodling är en viktig del av hela spannmålssektorn. Från odlare till den slutliga användaren av spannmålet fungerar det som ett viktigt instrument för en för en välutförd spannmålshandel. Med hjälp av odlingskontrakt kan man både påverka exportmöjligheter och stura produktionen enligt den inhemska efterfrågan. (VYR 2012, 13)

”Modellen kan användas för att styra och dimensionera produktionen enligt den inhemska efterfrågan eller exportmöjligheterna och på det sättet förbättra spannmåls- och oljeväxtkedjans konkurrenskraft.” (VYR 2012, 13)

Efter att kontraktet har trätt i kraft får köparen själv bestämma om spannmålet skall säljas på den inhemska marknaden eller exporteras.

Kontraktsodling ger fördelar åt både odlaren, uppköparen samt spannmålsindustrin. För odlaren ger det en säkerhet att han producerar spannmål som marknaden behöver och att han har en garanterad köpare. Det underlättar planeringen för att få en lönsam produktion. För köparen och spannmålsindustrin hjälper kontraktsodlingen att förutspå skördens mängd och kvalitet. Det förbättrar även möjligheterna och genomförandet av försäljning, lagring och transport av spannmålet. (VYR 2012, 13-14)

6.3 Exportkontrakt

I vissa delar av Finland har man använt av exportkontrakt för spannmålshandeln. Dessa kontrakt är endast till för uppköp av spannmål som skall användas för export.

I Finland har man gjort detta i Nyland i samarbete med spannmålsexportföretaget *Polar Oats*, vars roll är köpa spannmål från finländska spannmålsproducenter. Detta samarbete kommer även att ske detta år.

Samarbetet med direkta exportkontrakt fungerar på sådant vis att under den tiden som kontraktet gäller, samlar köparen ett visst antal ton spannmål från olika producenter. Det är sedan uppköparens uppgift att hitta någon som vill köpa spannmålet på den internationella exportmarknaden. Den finländska uppköparen har fullmakt att sälja på exportmarknaden tills kontraktets tid går ut. Om ingen köpare på exportmarknaden hittas hävs kontraktet.

Exportkontrakten har villkor som parterna måste följa. I kontraktet fastslås ett minimipris. Detta minimipris erhåller odlaren/säljaren.

Just nu finns det tre typer av exportkontrakt som parterna kan binda sig till. Dessa är exportkontrakt för fodervete, exportkontrakt för foderkorn och samt exportkontrakt för havre. (SLC 2016)

Man har tidigare endast erbjudit exportkontrakt med export från Nyland, men i april 2016 skedde den första exporten med denna typ av exportkontrakt från Österbotten. Det handlar om 3000 ton foderhavre från Vasa hamn som skickades till Tyskland. Man har även planer på att utföra flera exporter från Vasa hamn med exportkontrakt med odlarregi. (Landsbygdens folk 2016)

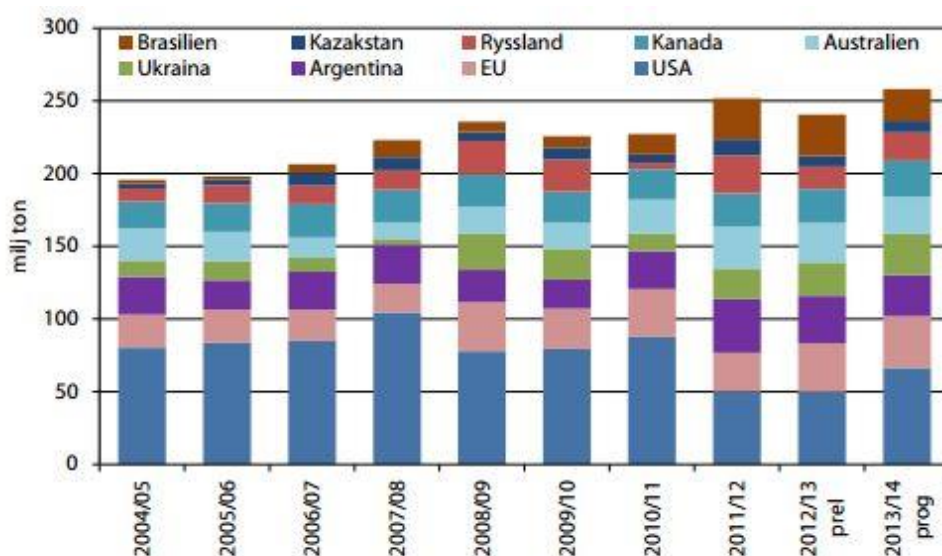
6.4 Prissättningen och faktorer som påverkar priserna

Ett bra sätt att följa med prisutvecklingen på marknaden är att se efter spannmålsbalansen som tidigare beskrivits. Genom spannmålsbalansen kan man ta reda på utbudet inom produktion och import och efterfrågan inom konsumtionen i landet och exporten. Förändringar i spannmålsbalansen avspeglar sig i prisutvecklingen

på marknaden. Därför är detta ett viktigt instrument för spannmålsbranschens alla aktörer, både inom den inhemska marknaden och exporten.

Hur det går för skörden i de viktigaste produktionsområdena har en stor påverkan på marknadspriserna på spannmålet. Det vill säga om att årsskörden inom en spannmålstyp misslyckas eller går bättre än förväntat, kommer detta att bestämma hurudant pris som gäller.

För Finlands spannmålsexport är det mycket viktigt hur det går för de andra exportländerna och hur stora deras produktionsvolymen är, speciellt gällande de viktigaste länder på den internationella marknaden. Några av de viktigaste exportländerna av spannmål i världen är USA, Kanada, Ryssland, Argentina och Australien. (VYR 2012)



Figur 1. Export för de största länderna i världen. (Jordbruksverket 2014)

Den totala produktionen av spannmål i Finland utgör endast några få promille av den totala globala spannmålsproduktionen. Detta betyder att Finlands inverkan på prisutvecklingen på världsmarknaden är obefintlig. Däremot påverkas Finlands prisnivå till mycket stor del av internationella marknaden. Särskilt genom utvecklingen på EU-marknaden.

Ett flertal faktorer som påverkar priserna direkt för den internationella spannmåls-handeln är ett flertal. Det allmänna politiska läget i export- och importländerna

påverkar förutsättningarna för priserna. Speciellt för utvecklingen i de större länderna i världen. Även tullar, exportrestriktioner och utvecklingen av fraktpiserna inverkar på hurudant pris som bestäms vid exporten.

Inom Eu är det de stora producenterna som kan avgöra prisnivån. Till dessa länder räknas Frankrike, Storbritannien, Polen, Ryssland, Rumänien och Ungern. När det kommer sädesslaget havre har Finland en stor internationell betydelse.

Prissättningen i Finland för spannmålsexport måste ske med beaktande av de större fraktkostnaderna som uppstår på grund av landets hamnläge. Spannmål som exporteras från länder med bättre hamnlägen kräver mindre transportkostnader. För att Finland ska kunna ta ett konkurrenskraftigt pris vid export i mottagarlandet, måste detta tas i beaktande.

Faktorer som påverkar på längre sikt vid prissättningen är bland annat den ökade levnadsstandarden i flera länder, samt den globala befolkningstillväxten. (VYR 2012)

Hurudana priser man kan ta i Finland är också upp till företagen som exporterar spannmålet. Ett exempel är spannmålsexportföretaget Polar Oats som kunnat erbjuda följande: vid export från Södra Finland har man kunnat erbjuda 160€/ton för havre på container. Från Österbotten är dock priset lite lägre och ligger på 147€/ton. (ÖSP spannmålsseminarium)

7 SPANNMÅLSBÖRSEN

I detta kapitel kommer jag att gå in på spannmålsbörsen och hur den fungerar. Jag kommer även att gå in på hur handeln går till

Spannmålshandeln på börsen är öppen för alla partner. I handeln använder man sig av kontrakt. De två sorters kontrakt som används är futur- eller optionskontrakt. Dessa kontrakt sköts via förmedling av en mäklare och kallas för derivathandel. I derivathandel gäller skyldigheten eller rättigheten för att köpa eller sälja spannmål för en viss tidpunkt. I skyldigheter används futurer och handel vid rättigheter används optioner att köpa eller sälja spannmål på börsen.

Börshandeln för spannmål består av handel på realmarkanden. Det betyder att handeln har fysiska leveranser i de fall där köparen eller säljaren är en odlare, kvarnföretag, handlare av spannmål eller någon motsvarande yrkesman inom spannmålsbranschen.

Orsaken till varför man genomför handel med spannmål på börsen är för att skydda parterna mot de marknadsrisker som finns. Dessa risker beror oftast på prisfluktuationer som kan uppstå på realmarknaden som kan bli ogynnsamma för parterna.

Handeln på spannmålsbörsen baserar sig till största del på spekulationer. Placeringar som görs av bland annat fonder och övriga aktörer på marknaden i form av spekulationer. Dessa aktörers intressen är inte att genomföra en fysisk handel med spannmålet.

Om handeln inte var spekulativ kunde aktörerna på börsen lätt börja handla med derivat mellan varandra. Detta kunde då leda till en ökad prisfluktuation på spannmålsmarknaden. Då skulle prisinformationen bli väldigt oregelbunden samt bristfällig. Handeln kunde då även bli långsammare och den kunde inte föras på ett lika lätt sätt som när den endast är spekulativ.

Tack vare att handeln på spannmålsbörsen är spekulativ är de antal affärer som genomförs tillräckligt stora, så att priserna som bildas på börsen kan ses som pålit-

liga. Detta göra även att när börsen hålls likvid, det vill säga med tillräckligt hög omsättning, finns det alltid samma antal köpare som säljare.

Börserna har alltid sina egna regler om hur mycket eller hur litet ett handelsparti får vara. Det minsta kontraktet på ett handelsparti brukar oftast rör sig om ett till två långtradarlass med spannmål. Ett exempel på detta är på NYSE Euronext börsen för spannmål. Där måste ett kvarnvete- eller rapskontrakt vara på 50 ton av dessa sädesslag. (VYR 2012; Nordnet 2015)

7.1 Spannmålsbörsen i nuläget

Spannmålspriserna har under åren stigit och sjunkit. Sedan efter millennieskiftet hade priserna nådde vete sin topp år 2008, vilket kan ses på figur 2. Då såldes vete för 280€ per ton på börsen i Paris. Men en störtcykling i priserna kom år 2010, då spannmålet endast såldes för lite under 120€/ton. Dock nådde vete priserna sin absoluta botten 2002 och 2005 med 100€/ton.

Efter 2010 har priserna på spannmålsbörsen repat sig rätt hyfsat. På bilden nedan syns utvecklingen genom åren av försäljningen av just vete.



Figur 2. Utvecklingen av priset på vete i euro/ton de senaste åren. (ÖSP Spannmålsseminarium 5.11.2015)

Under 2015 har priserna varierat på marknaden en aning, men inget överdrivet sett från vad prognoserna har hade uppskattat. I slutet av oktober 2014 låg priserna på cirka 170 euro per ton. I november 2015 detta år låg priserna på 180 euro per ton, vilket då är en liten ökning från tidigare året.

På börsen i Europa låg priserna som högst i början av juli månad. Då låg priserna på över 200 euro per ton. Dock började priserna sjunka och sjönk ända till september då det endast stod på cirka 150 euro per ton. (ÖSP Spannmålsseminarium 5.11.2015)

8 TRANSPORTEN INOM DEN FINLÄNSKA SPANNMÅLS-EXPORTEN

I detta kapitel kommer jag ta upp hur transporten går till inom spannmålsexporten. Jag kommer ta upp båttransporten samt hur spannmålet transporteras till båtarna. Jag kommer även ta upp transporten på land och hur spannmålet förflyttas från gården.

8.1 Sjötransport

Det finns flera goda förutsättningar för sjötransport, och jag kommer till följande ta upp några av dessa faktorer. Sjötransporten är mycket kostnadseffektiv. En av de största orsakerna till detta är den stora lastkapaciteten som fartyg har. Sjötransporten sker till stor del på internationellt vatten. Detta ger en fri färdväg för frakten som inte andra transportsätt kan erbjuda.

Undervägskostnaderna är en förutsättning för sjötransport. Undervägskostnaderna blir i princip alltid lägre än något av de andra transportmedlen. Detta tack vare de låga rörliga kostnaderna för bunker, farlederna och för kostnaderna i hamnen.

Det finns idag många olika stora och specialiserade fartyg som håller ner kostnaderna vid transporten på sjön. Detta har hjälpt bland annat transporten av spannmål att kunna transporteras långa sträckor och samtidigt hålla en god ekonomi. Spannmål räknas som lågvärdigt varuslag inom den internationella transporten. Kostnaderna för lågvärdigt gods vid transoceaniska transporter är ca 15-25 % av produktens självkostnad. För högvärdiga ligger denna procent på mindre än 6 %. På mycket lågvärdiga gods går denna kostnad ända upp till 30 % av produktens totala självkostnad. (Lumsden 2012, 171)

Som tidigare nämnts har fartyg inom sjötransporten en stor kapacitet. Detta är en viktig faktor om man skall transportera en stor volym spannmål.. (Lumsden 2012, 175)

Det finns flera olika fartyg som används för olika typer av last. Detta eftersom om en last skall lyckas transporters rätt måste fartyget vara anpassat för den typ av gods den förflyttar. De olika typer fartyg som finns som finns är bland annat styckegodsfartyg, containerfartyg, RoRo-fartyg (Roll On Roll Off), LoLo-fartyg (Lift On Lift Off), bulkfartyg, rankfartyg och bilfartyg. Även passagerarfartyg räknas till dessa. (Lumsden 2012, 182-192)

8.2 Frakt med containrar

Under mina studier har jag kommit fram till att det blir idag allt vanligare med frank av spannmål med hjälp av container. Jag kommer därför i denna del ta upp hur containerfrakt går till.

Lastbärare för containrar kom i mitten av förra seklet för att skapa effektivitet vid lastning och lossning. Fartyg som är anpassande för containerfrakt är oftast av *LoLo-typ*. Om en last- eller destinationshamn saknar kranar som klarar av att lyft containrar, används kranar som har monterats fast på fartyget. Dessa kranar kallas för portalkranar eller *Gatrykranar*.

I ett containerfartyg lastas containrarna så att de läggs vilandes på varandra i ett cellsystem. För att hindra att vatten från sjön skall tränga in, täcks lastrummet där containrarna är lastade med luckor eller speciellt byggda fackverk. Ovanpå dessa ställs ytterligare ett antal containrar. Dessa containrar placeras oftast fyra eller fler i höjd. En container skall kunna lastas eller lossas från ett fartyg på ca 2 min, om man använder sig av en modern containerkran. Det är idag dock vanligt att containrar transporteras tillsammans med andra typer av last, på grund av att det inte finns tillräckligt stort enhetsantal för endast containertransport. (Lumsden 2012, 184-185)

En container är sluten storbehållare med fastställda yttermått som har standardiserats av ISO. Dessa ISO-standardmått mäts i bredd och höjd. Längden mäts i fot, varav 20 fot och 40 fot är de vanligaste måtten. Höjden på containrar kräver inte samma typ av standardisering, och därmed har det blivit en trend att använda sig av höga containrar. En modern container har oftast en höjd på 9,6 fot.

På grund att av det transporteras många olika typer av gods i containrar, förekommer det ett flertal olika specialcontainrar för olika ändamål. Några av dessa är:

- Tankcontainrar – används för olika typer av vätskor. Drycker, petroleum och kemikalier är exempel på dessa.
- Containerflak med eller utan gavlar – för konstruktioner som är stora och svårlastade.
- Kyl- och värmecontainrar – för transport av temperaturkänsligt gods.
- Tippbara containrar – används vid transport av bulkgoods, som till exempel spannmål.

Containrar som är gjorda för transport måste vara konstruerade på sådant sätt att de kan transporteras med både lastbil, fartyg och tåg. För att det skall vara möjligt för att snabbt och säkert överföra containrar mellan de olika transportsätten finns det ett antal olika standarder som en container måste uppfylla. Alla dessa standarder är fastställt av ISO. (Lumsden 2012, 562-567)

8.3 Bulktransport

Ett vanligt sätt att transportera spannmål är med transportsätt som är avsedda för bulktransport. Med *bulktransport* menas transport av torra och fasta laster, så kallade bulklaster. Bulklaster kan bestå av bland annat spannmål, med även andra typer av massgods. Några andra vanliga typer av bulklast är cement, kol och malm.

Torrlasttransporten har länge legat på en tillväxttakt på 4,5 % per år. Bulktransporten är mycket beroende av kolproduktionens utveckling, eftersom denna är den viktigaste typen av torrlast som transporteras.

På sjön transporteras dessa laster med bulkfartyg. Bulkfartygens kapacitet kan variera. Fartygstypens lastkapacitet kan vara mellan 1 000 ton upp till närmare 300 000 ton. 80 000 anses som den lämpligaste lastkapaciteten på ett bulkfartyg, för att den skall kunna konkurrera på den öppna marknaden.

Det finns två olika grundtyper av bulkfartyg: rena bulklastfartyg och kombinationsfartyg. Rena bulklastfartyg är oftast konstruerade för transport av en viss typ av bulklast och dess egenskaper. På detta vis har olika typer av last fått säregna fartygstyper. Ett exempel på detta är malmfartyg. Kombinationsfartyg är i sin tur konstruerade för kombination av olika typer av laster. Dessa fartyg består av separata lastrum för de olika typerna av last som skall transporteras. Ett kombinationsfartyg lastkapacitet är normalt ca 70 000 ton. Det är inte ovanligt att spannmål transporteras med kombinationstypen av bulkfartyg.

Kombinationsfartyg har skapat komplicerade regler för transporten av vissa typer av gods, för säkrare transport. Spannmål hör till en av dessa typer av gods, men även slig och sinter (malmtyper) måste följa dessa regler. Dessa transportregler finns eftersom dessa typer av last kan ha en benägenhet att förskjuta sig under transporten. (Lumsden 2012, 189-190)

8.4 Transport från gård

Spannmål säljs oftast direkt till uppköpare och handeln. Vidare därifrån säljs senare spannmålet för export. Det betyder att det måste ordnas transporter från gårdarna eller där spannmålsproducenten förvarar sin spannmål. Det är därför även viktigt att kunna transportera spannmål på land.

Transportmedel för spannmål på land kan variera mellan traktorer med släp till olika typer av lastbilar, som flakbil med eller utan tipp, lastbil med lastväxelflak eller bulkbil. (Vinnova 2001, 21,25)

Vid ÖSP:s spannmålsseminarium den 5.11.2015 lyfte man fram lastning och transport av spannmål från gården med hjälp av lastbil med containerflak. Denna metod fungerar så att man kan lasta spannmålet från spannmålsproducentens lagringsanstalt direkt in i containern och transporteras vidare. Denna typ av lastning är tillämpad vid containerexport. Containern med spannmål kan skickas iväg direkt för export, utan att man behöver lasta om spannmålet. Denna typ av transport har främst gjorts vid export där spannmålet sålts med exportkontrakt. (ÖSP spannmålsseminarium 5.11.2015)

9 DEN EMPIRISKA DELEN

Empirisk forskning betyder att man systematiskt samlar in data och får svar på frågor med hjälp av frågeformulär, intervjuer observationer eller experiment. (Nyberg 1996, 8)

Detta är den empiriska delen av mitt examensarbete. I detta kapitel kommer jag att behandla de empiriska forskningsmetoderna som jag valt och varför jag valt just de forskningsmetoder jag valt. Jag kommer även presentera de intervjufrågor som jag ställt de personer som jag intervjuat.

9.1 Forskningsmetoder

Det finns olika metoder man kan använda i den empiriska delen i ett forskningsprojekt. Vilken forskningsmetod som väljs utgår från vilket problem som skall lösas i forskningen samt vilken typ av frågor man vill få svar på. Innan val av forskningsmetod skall man noggrant tänka efter vilken metod som skall utnyttjas för att bästa möjliga svar på de frågeställningar man själv utvecklat i arbetet. (Nyberg 1996, 41)

I den empiriska delen av detta examensarbete har jag valt att använda mig av kvalitativ forskningsmetod i form av intervjuer. En intervju som ger kvalitativ data ger den som intervjuas möjligheten att ge fritt formulerade svar. (Nyberg 1996, 43) En kvalitativ forskning kan även ses som en forskning som inte har någon form av teoretiska föregångare i sina svar, utan ger en inriktning från en synvinkel i den sociala världen. Detta är till skillnad från den *kvantitativa* metoden, som ger objektiv, mätbar data. (Gillham 2008, 25)

Kvalitativa data består av ord, text och symboler som beskriver eller representerar personer, personernas handlingar samt händelser. En kvalitativ analys kännetecknar att den fokuserar på helheten och sammanhanget. Man måste ta hänsyn till hela sammanhanget i det man undersöker, eftersom man är intresserad av ordens innebörd och mening och vad de förklarar. (Christensen, Engdahl, Gräas & Haglund 2010, 296-297)

En forskningsintervju kan antingen göras personligt ansikte mot ansikte eller på distans. En personlig intervju ger hög validitet och är naturalistisk. Man har möjlighet att observera den man intervjuas beteende och man kan leda konversationen till annan data, som till exempel dokument. En personlig intervju ger även tillträde till personer som inte kan nås på annat sätt. Men några negativa aspekter är bland annat att en personlig intervju kan vara mycket tidskrävande. Det kan även vara svårt under intervjuens gång skriva ner alla svar och uppfatta allt rätt. (Gillham 2008, 71)

Man kan även göra intervjuer på distans med hjälp av olika distansmetoder. Dessa intervjuer kan vara till exempel telefonintervjuer eller e-post intervjuer. En telefonintervju har fördelen att det är lättare att reda ut missförstånd om ett sådant skulle uppstå, gentemot andra distansmetoder. Vissa personer har även lättare att tala än att skriva. Men med en telefonintervju saknas den personliga kontakten som uppstår vid en intervju ansikte mot ansikte. En e-postintervju kan ge data av god kvalitet och svaren är specifika. En e-postintervju är även mindre krävande än en intervju som görs med direkt kontakt. Den behöver inte ske i realtid. Dock finns det många som uttrycker sig bättre i tal än skrift, vilket kan ge sämre resultat. (Gillham 2008, 140, 143-144, 150-151)

Jag har valt att utföra mina intervjuer via e-post. Detta eftersom det är mindre tidskrävande och de som intervjuas kan i lugn och ro besvara mina frågor, utan att behöva reservera en viss tid som passar båda parterna.

9.2 Intervjufrågorna

I detta arbete gjorde jag två stycken intervjuer. Personerna jag intervjuade var SLC:s ombudsman Rikard Korkman och Kristian Tallskog som arbetar på Avena Nordic Grain Oy. Till följande kommer jag presentera de frågor jag ställde under intervjuerna.

9.2.1 Intervjufrågor – Rikard Korkman

1. Vad anser du är den största orsaken varför man skall exportera spannmål i Finland?
2. Hur ser du på möjligheterna för en ökad export av spannmål från Österbotten?
3. Anser du att det finns fördelar/nackdelar med exporten från Österbotten jämfört med övriga Finland?
4. Hur ser du på framtidsutsikten för spannmålsexporten i Finland? Kommer den öka/minska?
5. Tycker du att det finns någon speciell marknad som Finland borde satsa på för exporten?
6. Hur ser du på utvecklingen på spannmålsbörsen för tillfället?
7. Finns det något man kunde göra för att få flera producenter att bli intresserade av spannmålsexporten?
8. Någon övrig kommentar om spannmålsexporten?

9.2.2 Intervjufrågor – Avena Nordic Grain Oy

1. Till vilka länder exporterar ni spannmål?
2. Finns det några länder ni speciellt fokuserar på från Österbottenregionen?
3. Vilken typ av spannmål exporteras mest från Avena?

4. Förklara kort hur exportprocessen går till. Vilka steg måste man gå igenom?
5. Hur tar ni kontakt med nya köpare/kunder?
6. Använder ni er av en speditorsfirma vid export? Varför/Varför inte?
7. Vad bestämmer priserna vid exporthandeln?
8. Hur ser ni på möjligheterna för en ökad export av spannmål från Österbotten?
9. Anser ni att det finns fördelar/nackdelar med exporten från Österbotten jämfört med övriga Finland?
10. Någon övrig kommentar om spannmålsexporten?

10 INTERVJUER

Detta kapitel kommer innehålla de resultat och svar som jag fått från intervjuerna jag gjorde. Första delen kommer att innehålla svaren från intervjun med *Rikard Korkman* och den andra med *Christian Tallskog* från Avena Nordic Grain Oy. Innehållet baserar sig på svaren jag fått från frågorna som presenterades i föregående kapitel.

Intervjun med Rikard Korkman ägde rum den 24 februari 2016 och intervjun med Christian Tallskog den 16 mars 2016.

10.1 Intervju – Rikard Korkman

Den första personen jag valde att intervjua var Rikard Korkman som är ombudsman vid Svenska Lantbruksproducenternas Centralförbund (SLC) och skriver även ofta artiklar i Landsbygdens Folk.

Enligt Rikard Korkman är det oerhört viktigt med spannmålsexport, speciellt om man ser det ur odlarens synvinkel med tanke på prisutvecklingen. Exporten spelar en viktig roll när det kommer till att utbud och efterfrågan (produktion och konsumtion) är i balans på den inhemska marknaden. Exporten och exportkonkurrensen minskar överutbudet på den inhemska marknaden, vilket förstärker eller minskar prisskillnaden mellan inhemska priser i förhållande till europeiska- eller världsmarknadspriser.

När det kommer till ökad spannmålsexport anser Rikard Korkman att det finns mycket goda möjligheter, med tanke på närheten till exporthamnarna i Vasa och Kaskö. För odlare i Österbotten erbjuder exportmarknaden en intressant försäljningskanal vid sidan om den inhemska marknaden och det lönar sig att beakta exportefterfrågan i odlingsplaneringen för att utöka sina försäljningsmöjligheter och skapa mera konkurrens på den inhemska spannmålsmarknaden.

Även containerexport av spannmål, som är i tillväxt, skapar nya intressanta möjligheter från olika håll i Finland.

När man ser på nackdelar med att exportera från Österbotten i jämförelse med andra delar av landet, är dessa väldigt få. När det kommer till export i fartyg finns det inga direkta nackdelar med Österbottens läge. Dock när det gäller container-export kan prissättningen av containers från Österbotten vara ofördelaktigare och dyrare än från södra Finland. Inga exakta uppgifter kunde ges om detta.

Om man ser på framtidsutsikten menar Rikard Korkman att spannmålsexporten kommer att öka. Detta på grund av att husdjursproduktionen minskar. Spannmålsexporten har de senaste åren ökat i Finland och året 2014/2015 var ett rekordår. Då exporterades för första gången över 1 miljon ton spannmål från Finland. Detta motsvarar ca 25 % av den årliga produktionen.

Det finns många intressanta marknader förutom de vanliga fonder- och livsmedelsexporterna. En mycket intressant marknad för ren eller glutenfri havre på grund av ökade tendens för glutenallergi i hela världen.

Spannmålet havre har överlag positiva marknadsutsikter och är en marknad Finland borde satsa på. Inom EU är till exempel Tyskland och Italien intressanta marknadsområden. Utanför EU erbjuder Asien och speciellt Kina nya exportmöjligheter. Spannmålsexporten har en marknad som sträcker sig till många olika delar av världen.

Rikard Korkman menar att alla parter inom spannmålsbranschen borde vara intresserade av export, eftersom det ger utökade försäljningsmöjligheter. Men speciellt när det kommer till producenterna. För att få producenter mera intresserade kan man arrangera export i odlarnas egen regi. Detta gjordes i Nyland 2015 då man exporterade 6000 ton fodervete. Under våren 2016 samlades ett parti på 3000 ton foderhavre för export från Vasa i april i ÖSP:s regi. Det här är ett sätt att öka kunskapen om mekanismerna kring spannmålsexport bland producenterna.

När man ser på spannmålsbörsen menar Rikard Korkman att priserna på börsen ser mycket låga ut. Riktningen neråt är ingen överraskning, men storleken på den kraftiga nedgången i början på februari var en överraskning. Med tanke utvecklingen gällande utbud, efterfrågan och slutlager på den globala spannmålsmark-

naden finns det inte mycket ljus i horisonten för detta spannmålsår. Priset ligger dock så lågt nu att priset inte täcker produktionskostnaderna i allt flera länder. Börsen ligger nära de historiska långa priserna mellan oktober 2008 och juli 2010 då priserna på Parisbörsen sågade mellan 120-150 euro per ton.

Avslutningsvis pointerar Rikard Korkman att en fungerande långsiktig export och en ökad exportkonkurrens är centrala element i en fungerande finländsk spannmålsmarknad.

10.2 Intervju - Avena Nordic Grain Oy

Avena Nordic Grain Oy är den ledande handlaren av spannmål i Finland. Deras huvudkontor finns i Esbo och de har dotterbolag i flera olika länder. Dotterbolagen finns i bland annat Ryssland, Kazachstan, Ukraina och Estland. (Avena 2016)

Avena exporterar spannmål till många olika länder. När det kommer till försäljningen inom EU, exporterar företaget till de flesta länder inom EU. Det är inom EU som den största delen av exporten sker. Men Avena exporterar även till ett flertal länder som befinner sig utanför EU.

Till vilken destination som spannmålet exporteras mest till varierar från år till år. Orsaken till varför det varierar beror på olika faktorer. Den faktor som inverkar huvudsakligen är hur skörden har sett ut i konkurrerande exportländer.

Avena har inte direkt några länder de speciellt fokuserar på när det kommer till exporten från Österbotten. Detta på grund av att det inte är en avgörande faktor för kunden varifrån i ett visst land spannmålet kommer ifrån. Kvaliteten med mera är betydligt viktigare för kunden. Därför kan Avena exportera från den del av landet som passar bäst, utan att behöva ta i beaktan varifrån i landet kunden vill att spannmålet skall komma ifrån.

Företaget exporterar ett flertal olika spannmålstyper från Finland, men de tre vanligaste är korn, vete och havre. De exporterar spannmål som är av två olika kvaliteter och används för två olika ändamål. Dessa två kvaliteter är spannmål av livsmedelskvalitet och foderkvalitet.

Själva exportprocessen för att exportera spannmål, kallar Avena för normal exportprocess. Denna exportprocess består av olika steg man måste gå igenom. Man ingår ett avtal med kunden om när spannmålet skall levereras. Detta avtal följs, så att kunden får spannmålet enligt överenskommet datum. Man bestämmer även på vilket sätt man transporterar spannmålet, som till exempel båttransport. Efter att leveransen har gjorts, skickas de exportdokument som behövs till kunden. Man skickar även fakturan till kunden efter att leveransen är avklarad.

Avena behöver sällan ta kontakt själva med potentiella nya kunder, utan ofta blir de kontaktade av dem. Christian Tallskog menar att ett bra sätt att hitta nya kunder på exportmarknaden är att åka och träffa nya kunder på olika evenemang och tillställningar om spannmål som ordnas utomlands.

Avena använder sig inte av speditorsfirmor vid alla exporter. Men en speditorsfirma används i allmänhet vid export där leveransen skall ske i ett tredje land. Inom EU behövs igen speditorsfirma anlitas.

Hurudana priser som Avena säljer för vid exporthandel av spannmål bestäms i allmänhet enligt hur den internationella marknaden ser ut. Utbudet och efterfrågan på olika spannmål runt om världen kan variera, vilket i sin tur bestämmer vilka priser Avena säljer spannmålet för.

Det finns möjlighet för en ökad export från Österbotten menar Christian Tallskog. Men det finns olika faktorer som inverkar på om en ökad export skall vara lyckat. Exporten från Österbotten påverkas av bland annat efterfrågan, kvalitet och pris. Men om man kan erbjuda både kvalitet och pris som inte andra kan möta, kan man ha en fördel på exportmarknaden men en ökad spannmålsexport från Österbotten.

Christian Tallskog anser att den största fördelen med export av spannmål från Österbotten är hamnarna. Österbotten har många hamnar med bra kapacitet, vilket är en viktig fördel vid export av spannmål. Han anser inte att några egentliga nackdelar borde finnas, om jämfört med övriga Finland export av spannmål.

11 SLUTSATSER

I detta kapitel kommer jag att presentera de slutsatser jag gjort efter att jag analyserat de intervjuer jag gjort och jämföra dem med den teoretiska delen i arbetet. Kapitlets mening är det att knyta ihop teoridelen och de interjuver jag gjort för en sammanfattande analys av spannmålsexporten i Finland.

Spannmålsexporten är viktig för Finland både i nuläget och i framtiden. Exportmarknaden är mycket intressant och det finns olika aktörer från olika länder på den. Och eftersom spannmålsmarknaden i Finland är i förändring, både när det kommer till mängd och priser, skulle det vara viktigt för alla parter inom spannmålshandeln att visa intresse för den internationella marknaden.

Det finns en konkurrens på den internationella spannmålsmarknaden, både inom Nordeuropa och längre ute i världen. Men det finns även intressanta länder till vilket man kan exportera finländskt spannmål. Kunder finns både inom EU, som Tyskland, samt utanför EU, som till exempel Kina. Faktorerna som avgör destinationsländerna kan vara olika, till exempel hur skörden i konkurrerande exportländer har lyckats och vilket land som är i behov av vilken typ av spannmål.

De olika typerna spannmålen har sina egna egenskaper som man måste ta i beaktning när man skall exportera dem. Det framgick i min intervju ätt korn, vete och havre de sädesslag som Avena exporterar mestadels. Råg är inte lika populärt i andra länder som på den inhemska marknaden, men har en marknad i Ryssland.

Inom transporten finns det många intressanta lösningar när spannmålet skall skickas utanför Finlands gränser. Både transport med bulkfartyg och med containerfrakt är lösningar som är anpassade för att spannmålet skall kunna ta sig säkert till sin destination

Man skall även ta i beaktande trenderna inom spannmålshandeln, vad konsumentvanorna är och vilka samhällsansvar man måste ta. Man tänker allt mera på att äta hälsosamt och man vill visa omsorg till djur och natur. Slutkunden är intresserad av närodlat och ekoprodukter. Detta kan dock ses som ett hot mot en ökad export eftersom konsumenterna är mera intresserad av varifrån en livsmedelsprodukt

kommer ifrån. Men det finns även trender som spannmålsexporten kan ta nytta av. Som det nämndes i den första intervjun är ren eller glutenfri spannmål en intressant marknad. Detta eftersom det förekommer ökade fall av celiaki ute i världen. En ökad produktion i Finland av glutenfri spannmål skulle skapa en ny större marknad inom exporten.

Med denna forskning har det visat sig att Österbotten har mycket goda förutsättningar för export av spannmål. Båda intervjuerna resulterande i att man ser en framtid inom spannmålsexporten och att det är något man borde satsa på. Att sköta transporten via sjön är effektivaste metoden för spannmålsexporten och Österbotten får beröm för sina hamnar. Så länge det finns en efterfrågan på spannmålet och kvaliteten samt priset är konkurrenskraftigt, skall en lyckad spannmålsexport från Österbotten kunna drivas. Dock måste man se efter de begränsningar som Österbotten kan medföra, som till exempel en dyrare containerexport.

12 FÖRSLAG TILL FORTSATT FORSKNING

I detta arbete har jag tagit reda på vad som är viktigt inom spannmålsexporten och vilka möjligheter det finns för att spannmålsexporten skall utvecklas i Finland. Men det finns ännu flera saker man skulle kunna ta upp för att kunna göra denna forskning ännu djupare. I detta kapitel kommer jag ta upp olika förslag som jag anser man kunde forska vidare om ämnet i framtiden.

I den teoretiska delen skulle ett alternativ vara för fortsatt forskning vara att reda på mera om länderna dit Finland exporterar. Jag har tagit upp några i detta arbete och de har även kommit upp i intervjuerna i den empiriska delen. Men man kunde ta upp flera länder som Finland exporterar till. Man kunde också undersöka flera länder som Finland har möjlighet att exportera spannmål till i framtiden. Genom att göra en djupare analys av dessa länder skulle ha möjlighet att hitta nya exportdestinationer.

I detta arbete har jag tagit upp olika kontrakt och avtal som görs vid själva exporten. Man kunde göra en djupare analys av dessa kontrakt och avtal för att få reda på flera olika typer av avtal som görs inom spannmålshandel och då främst inom spannmålsexporten. Att djupare analysera exporthandelen vid spannmålsexport och ta reda mera på om dessa.

I den empiriska delen använde jag mig av en kvalitativ undersökning med hjälp av intervjuer. Jag intervjuade ett företag som exporterar spannmål från Österbotten och denna intervju tyckte jag gick bra. Men man skulle kunna intervjua flera företag som sysslar med export av spannmål. Detta skulle leda till att man skulle få en djupare inblick hur företag vars uppgift är att exportera spannmål fungerar. Man kunde ställa likande frågor till dessa för att sedan analysera vad företagets likheter och skillnader är när det kommer spannmålsexporten och deras syn på den.

En annan möjlighet skulle vara att kontakta ett företag i ett annat land som importerar finländskt spannmål. Genom att göra en intervju med ett sådant företag, skulle man få en inblick i hur deras syn på Finlands spannmål är. Om det finns fördelar

eller nackdelar med finländskt spannmål jämfört med andra länder och om handeln med företag in Finland fungerar bra.

I detta arbete har jag forskat generellt om Finlands export av spannmål och i den empiriska delen gjort djupdykningar i spannmålsexporten från Österbotten. I framtiden skulle det behövas göra liknade forskningar, men med fokus på andra delar i Finland. Spannmålsexporten från södra, norra eller östra delar av Finland skulle kunna göras, för att få en inblick i hur man ser på exporten där.

13 AVSLUTNING

Syftet med detta examensarbete var att skapa en helhetsbild över spannmålsexport i Finland och att analysera möjligheterna till en ökad spannmålsexport i Österbottenregionen. Tack vare den information jag samlat ihop från litterära källor och interjuver, tycker jag att jag har lyckats med att uppnå detta mål.

Denna forskningsprocess har varit mycket lärorik. Jag har fått många nya kunskaper inom spannmålsindustrin och export. Arbetet har vidgat min vyer över hur spannmålsexporten går till, vilka faktorer som inverkar på den, varför den behövs och framtidsutsikterna samt möjligheterna inom spannmålsindustrin.

Det som fascinerar mig mest av det jag har lärt mig är att det finns en mycket positiv framtidsutsikt på spannmålsexporten. Den finländska spannmålsindustrin har en negativ trend och är inte så lönsam i vårt land som den borde. Men för Finlands spannmålsexport ser det dock ljusare ut och den har flera möjligheter att skapa nya marknader för handeln av spannmål, vare sig man hittar nya kunder i nya länder eller fokuserar på att exportera olika typer av spannmål.

Detta examensarbete har även kommit med utmaning. Det har inte alltid varit lätt att hitta källor och jag har inte fått lika mycket information från böcker som jag hoppats. Dock har jag fått en hel del bra information från internet, vilket har skapat en rättvis bild av spannmålsexporten. Det har även varit en utmaning att hitta personer att intervjua in den empiriska delen. Men de som har ställt upp har gett mig mycket detaljerad information för att arbetet skulle bli lyckat.

Ett större intresse för spannmålsexporten har jag fått tack vare detta arbete och det kommer att vara intressant i framtiden att följa med nyheter och uppdateringar inom detta ämne. Att följa med hur den internationella spannmålsmarknaden utvecklas i framtiden kommer även det att bli intressant.

Slutligen vill jag tacka alla som har hjälpt mig att förverkliga detta examensarbete. De som har ställt upp på intervjuerna har gett mig mycket värdefull information och jag är tacksam att ni har delat med er av den. Jag vill även tacka vänner och

familj som stöttat mig under hela forskningsprocessen. Arbetet har varit mycket lärorikt för mig och jag hoppas det även varit det för dig som läsare.

KÄLLOR

Böcker och artiklar

Holmvall, L. 1989 Sälja på export. Göteborg. IHM förlag AB

Nyberg, R. 1996. Skriva avhandling och rapporter steg för steg – Guide för skribenter. Vasa. EDUTIME

Christensen L, Engdahl N, Gräas C & Haglund L. 2010. Marknadsundersökning – En handbok. Lund Studentlitteratur.

Gillham, B 2008. Forskningsintervjun – Tekniker och genomförande. Studentlitteratur.

Lumsden Kent.2012. Logistikens grunder.Lund. Studentlitteratur.

Elektroniska publikationer

Svenska Kvarnföreningen. Hänvisat 21.10.2015
http://www.kvarn.se/lilla_spannmalsskolan.html
<http://www.kvarn.se/vete.html>
<http://www.kvarn.se/rag.html>
<http://www.kvarn.se/havre.html>
<http://www.kvarn.se/korn.html>

ISSU. Hänvisat 20.4.2015
<https://issuu.com/marthaforbundet/docs/spannmal>

YLE. Hänvisat 21.10.2015
<http://svenska.yle.fi/artikel/2015/05/15/rag-finlands-rygggrad>

Tullen. Hänvisat 18.01.2016
<http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/>
http://www.tulli.fi/sv/foretag/export/forenklade_export/index.jsp,

Mitt företag. Hänvisat 18.01.2016
<https://mittforetag.com/export-vad-ska-jag-tank-a-pa/>

Verksamhet.se. Hänvisat 21.01.2016.
<https://www.verksamhet.se/driva/import-och-export/export-och-utforsel>

Ditt Europa. Hänvisat 21.01.2016

http://europa.eu/youreurope/business/vat-customs/cross-border/index_sv.htm

http://europa.eu/youreurope/business/sell-abroad/import-export/index_sv.htm

Nationella Spannmålsstrategin 2012-2020. VYR 2013. Hänvisat 4.1.2016, 25.1.2016, 19.02.2016

http://www.vyr.fi/document/1/125/58f81de/viljas_e2c9884_Ruotsinkiel_Viljastrategia_net.pdf

Europaparlamentets nätsidor. Hänvisat 25.1.2016.

<http://www.europarl.europa.eu/news/sv/news-room/20131118IPR25538/Klartecken-f%C3%B6r-mer-milj%C3%B6v%C3%A4nlig-och-r%C3%A4ttvis-jordbrukspolitik-f%C3%B6r-%C3%A5ren-2014-2020>

Guide om spannmålshandel och kontraktsodling. VYR 2012. Hänvisat 19.11.2015, 08.03.2016, 18.03.2016. 20.03.2016.

http://vyr.multiedition.fi/multimagazine/web/viljakauppa_sopimusviljely_opas/liitteet/Guide_om_spannmalshandel_och_kontraktsodling_2012.pdf

SLC. Hänvisat 24.03.2016

<http://slc.fi/medlem/spannmalsmarknaden/exportkontrakt>

Landsbygdens folk, Christoffer Thomasfolk 12.02.2016. Hänvisat 24.03.2016.

http://gammal.slc.fi/lf_nyhet.asp?id=4904

Marknadsöversikt– Spannmål. Jordbruksverket 2014 Hänvisat 20.3.2016

http://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra14_8.pdf

Samordnad godstransport inom lantbrukssektorn. Vinnova 2001. Hänvisat 07.04.2016.

<http://www.vinnova.se/upload/EPiStorePDF/VR-01-14.pdf>

Avena. Hänvisat 11.04.2016.

<http://www.avena.fi/english>

Nordnet. Hänvisat 19.11.2015

<https://www.nordnet.se/mux/web/nordnet/vad-ar-en-likvidaktie.html>

Övriga källor

ÖSP:s spannmålsseminarium. 5.11.2015. Campus Kungsgården, Vasa.

Interjuver

Rikard Korkman 24 februari 2016

Christian Tallskog 16 mars 2016

1. Vad anser du är den största orsaken varför man skall exportera spannmål i Finland?
2. Hur ser du på möjligheterna för en ökad export av spannmål från Österbotten?
3. Anser du att det finns fördelar/nackdelar med exporten från Österbotten jämfört med övriga Finland?
4. Hur ser du på framtidsutsikten för spannmålsexporten i Finland? Kommer den öka/minska?
5. Tycker du att det finns någon speciell marknad som Finland borde satsa på för exporten?
6. Hur ser du på utvecklingen på spannmålsbörsen för tillfället?
7. Finns det något man kunde göra för att få flera producenter att bli intresserade av spannmålsexporten?
8. Någon övrig kommentar om spannmålsexporten?

1. Till vilka länder exporterar ni spannmål?
2. Finns det några länder ni speciellt fokuserar på från Österbottenregionen?
3. Vilken typ av spannmål exporteras mest från Avena?
4. Förklara kort hur exportprocessen går till. Vilka steg måste man gå igenom?
5. Hur tar ni kontakt med nya köpare/kunder?
6. Använder ni er av en speditorsfirma vid export? Varför/Varför inte?
7. Vad bestämmer priserna vid exporthandeln?
8. Hur ser ni på möjligheterna för en ökad export av spannmål från Österbotten?
9. Anser ni att det finns fördelar/nackdelar med exporten från Österbotten jämfört med övriga Finland?
10. Någon övrig kommentar om spannmålsexporten?