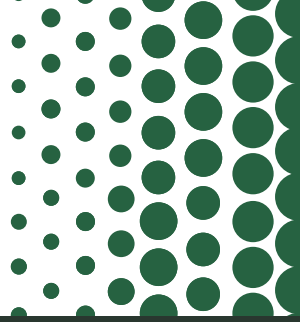




Ledaren

Bengt-Olov Gunnarson, Sveriges Frö- och Oljeväxtodlare.
Tel 0141-704 56.



Goda affärer grundas på kunskap

När jag skriver denna ledare har vi haft en period med uppgång på rapspriset. Vi befinner oss också i en situation med en allmän återhämtning på råvarupriser. Jag kan inte nog understryka hur viktigt det är att vi odlare tar till oss information om pris och efterfrågan på det vi producerar. Att inte göra det är som om oljebolagen inte skulle följa priset på råolja. Goda affärer grundas på kunskap!

Oljeväxter är en vara där vi i Sverige har större efterfrågan än tillgång. Det är en situation som kommer att bestå de närmaste åren tack vare RME-fabriken. Det ligger i allas intresse att vi efterfrågeanpassar växtodlingen och ökar arealen oljeväxter. Oljeväxtpriset är förvisso baserat på världsmarknadspris utan något interventionsskydd, men det svenska priset måste åter spegla att vi är ett underskottsområde.

Handeln har ett stort ansvar att kommunicera ut denna efterfrågan och att anpassa prismodeller och

fastpriskontrakt så att vi undviker de djupaste pris-svackorna. Som odlare måste vi vara lyhörda och våga prissäkra med vetskapen om att prissäkring eller fastpris inte är någon garanti om att sälja vid högsta pris, utan en försäkring mot att undvika det lägsta priset. Oljeväxterna har alltid drabbats av höga hanteringskostnader, enligt handeln på grund av små volymer, rensningsbehov och stort hanteringssvinn. Här måste till ett nytänkande, leveranser måste styras mot förbrukare och få omlastningar samtidigt som odlarna måste sträva mot större partier.

(Pris)signalen att efterfrågan finns måste fram. Vi ska anta utmaningen att producera för marknaden och inte för intervention