

Tomatproducentens priskrav

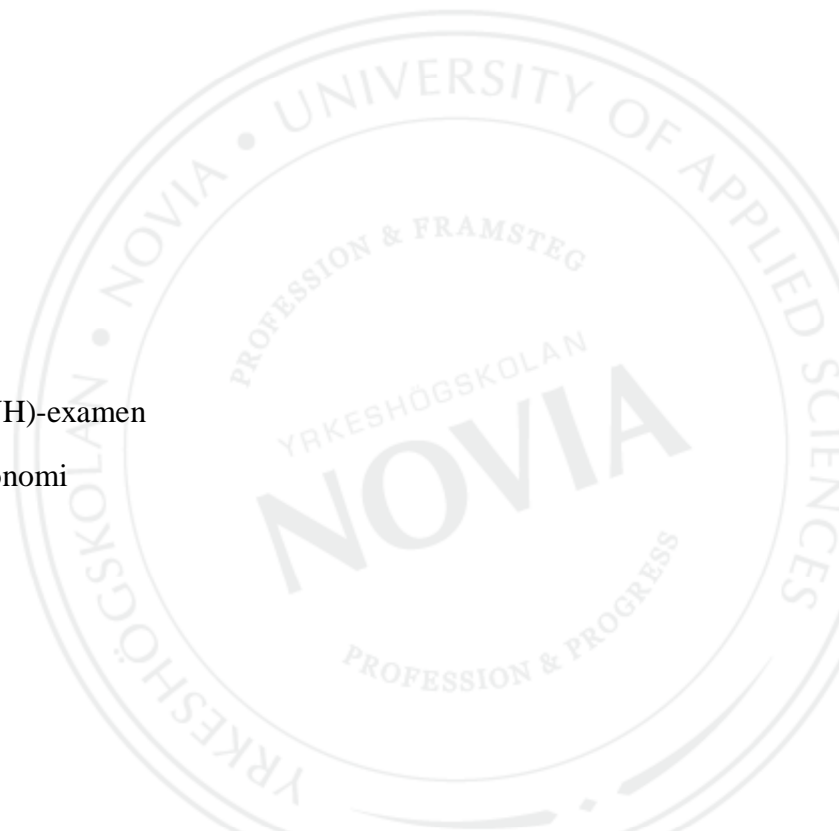
– Är det lönsamt att odla tomater?

Simon Nysten

Examensarbete för tradenomexamen (YH)-examen

Utbildningsprogrammet för företagsekonomi

Vasa 2016



EXAMENSARBETE

Författare: Simon Nysten

Utbildningsprogram och ort: Företagsekonomi, Vasa

Inriktningsalternativ: Ekonomiförvaltning

Handledare: Anders Kjellman

Titel: Tomatproducentens priskrav – Är det lönsamt att odla tomater?

Datum: 22.11.2016

Sidantal: 49

Bilagor: 3

Abstrakt

Företag inom lantbrukssektorn är i ett mycket kritiskt läge. Lönsamheten ligger på väldigt låga nivåer och många producenter väljer att avsluta sin verksamhet. Växthusbranschen har för tillfället visat sig vara den mest lönsamma branschen inom lantbrukssektorn. Även i växthusbranschen är det många producenter som har en låg lönsamhet och befinner sig i ett kritiskt läge. Växthusbranschen är en bransch som utvecklas väldigt snabbt. Odlingarna skiljer sig mycket från varandra och därför är det svårt att generalisera.

Detta examensarbete har utförts åt Österbottens Svenska Producentförbund (ÖSP). Syftet med examensarbetet var att hjälpa växthusproducenterna planera sin odlingsverksamhet på ett ekonomiskt hållbart sätt. Det är många faktorer som spelar in på odlingarnas lönsamhet. Genom detta arbete har jag skapat en kalkylmodell, vilken växthusproducenter kan använda sig av för att beräkna sitt personliga priskrav. På basis av kalkylen har flera odlares bokslut jämförts vilket resulterat i ett genomsnittligt medelpriskrav för tomatproducenter. Undersökningen ger alltså en fingervisning om vad marknadspriset för tomatproducenter i genomsnitt behöver vara för att odlarnas verksamhet skall hållas på en ekonomisk hållbar nivå.

Undersökningsresultatet visar att lönsamheten befinner sig på en ohållbar nivå, i synnerhet för säsongodlare. Producentpriset är i behov av en höjning för att branschen skall kunna fortsätta på ett ekonomiskt hållbart sätt. För året runt odlingar är läget en aning bättre men även för dem ligger marginalerna på för små nivåer för att kunna säkerställa en god lönsamhet.

Språk: svenska

Nyckelord: priskrav, tomatodlare, självkostnads kalkylering

OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Simon Nysten

Koulutusohjelma ja paikkakunta: Liiketalous, Vaasa

Suuntautumisvaihtoehto/Syventävät: Taloushallinto

Ohjaajat: Anders Kjellman

Nimike: Tomaattiviljelijän hintavaatimus – Onko tomaattiviljely kannattava?

Päivämäärä: 22.11.2016

Sivumäärä: 49

Liitteet: 3

Tiivistelmä

Maatalousyrittäjät ovat tällä hetkellä taloudellisesti kriittisessä tilanteessa. Kannattavuus on huono ja monet tuottajat lopettavat toimintansa kannattavuussyistä. Kasvihuoneala on täällä hetkellä kaikista maatalousaloista kannattavin. Myös kasvihuonesektorilla monella on kannattavuusongelmia ja ovat kriittisessä tilanteessa. Kasvihuoneala kehitty nopeasti ja tämän johdosta eri tuottajien tuotantotavoissa ja -koossa on suuri eroja.

Opinnäytetyö on toteutettu ÖSP:lle (Österbottens Svenska Producentförbund). Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli antaa työkaluja, joilla tomaattiviljelijät pystyvät suunnittelemaan viljelyään taloudellisesti kestäväällä tavalla. Kannattavuuteen vaikuttaa monta tekijää. Tuloksena olen kehittänyt laskentakaavan, jolla kasvihuonetuottajat pystyvät laskemaan oman hintavaatimuksensa. Laskelmakaavan avulla ja tilipääötietojen perusteella on laskettu keskimääräinen vaatimushinta tomaattiviljelyille. Tutkimus näyttää siis viljelijöille millä tasolla markkinahinta tulisi olla, että oma toiminta pysyisi taloudellisesti kestäväällä tasolla.

Tutkimus osoittaa, että kannattavuus on kestävämmällä tasolla. Tämä pätee erityisesti kausituottajiin. Tuottajahinnat tulisi nostaa jotta ala pystyisi jatkamaan kestävästi. Ympärivuotisille viljelijöille tilanne on aavistuksen parempi, vaikka marginaalit heilläkin ovat pienet.

Kieli: ruotsi

Avainsanat: hintavaatimus, tomaattiviljelijä, omakustannuslaskenta

BACHELOR'S THESIS

Author: Simon Nysten

Degree Programme: Business Administration

Specialization: Financial Administration

Supervisors: Anders Kjellman

Title: Price requirements for tomato producers – Is it profitable to farm tomatoes?

Date: 22.11.2016

Number of pages: 49

Appendices: 3

Abstract

Businesses in the agriculture sector are having difficult economic times. The profitability are on small levels and several producers make the choice to shut down the business. The greenhouse industry has shown to be the most profitable industry in the agriculture sector, though there are many producers with a poor profitability who are in a critical situation. The greenhouse industry is an industry that develops in a rapid pace. The farms can differ a lot from one to another and that is why it is complicated to generalize.

This thesis is produced for Österbottens Svenska Producentförbund (ÖSP). The purpose of the thesis was to help greenhouse producers to plan their farming activities in an economical sustainable way. There are many factors that affects the profitability. True this thesis, I have made a calculating model, which the greenhouse producers can use to calculate their personal price requirements. Based on the calculating model, several producers financial statements have been compared which led to average price requirements for the tomato producers. The study shows what the average minimum price for tomato producers has to be so the producers farming activities remains on an economic sustainable level.

The result of the study shows that the profitability are in unsustainable levels, especially for farmers who only farms during the summer. The price that the producers receives are in need to reach higher levels so the industry can continue on an economic sustainable level. The situation for farmers who farms during the whole year are a little bit better, but also here, the margins are on poor levels.

Language: swedish

Key words: price requirements, tomato producers, cost calculation

Förord

Till först vill jag tacka min handledare, Anders Kjellman, för handledning i skrivandet. Sedan vill jag rikta ett tack till Johanna Smith och Irene Vänninen. De har representerat Österbottens Svenska Producentförbund och har väglett mig med kontakter och information. Slutligen vill jag tacka alla växthusodlare som har bistått mig med material om deras företag, vilket har möjliggjort att jag har kunnat färdigställa min undersökning. Resultatet från min undersökning torde i viss mån kunna hjälpa hela branschen, så odlarna som delat med sig av sin information förtjänar ett extra stort tack, för att ha hjälpt till med förbättringen av växthusbranschen.

Vasa den 22 november 2016

Simon Nysten

Innehållsförteckning

1	INLEDANDE DEL	1
1.1	Syfte	1
1.2	Problemformulering	2
1.3	Avgränsning	2
1.4	Arbetets disposition	3
2	TEORETISK DEL	4
2.1	Lönsamhet	4
2.1.1	Lönsamhet inom jordbruket	5
2.1.2	Prissättning	6
2.2	Kalkylering	7
2.2.1	Produktkalkylering	7
2.2.2	Produktkalkylens roll vid prissättning	8
2.3	Kostnader	9
2.3.1	Kostnadsurval	9
2.3.2	Rörliga och fasta kostnader	10
2.3.3	Direkta och indirekta kostnader	12
2.3.4	Särkostnader och samkostnader	12
2.4	Självkostnadskalkylering	13
2.4.1	Periodkalkylering	13
2.4.2	Divisionsmetoden	14
2.4.3	Normalmetoden	14
2.4.4	Ekvivalentmetoden	15
2.4.5	Orderkalkylering	16
2.4.6	Påläggsmetoden	17
2.4.7	Aktivitetsbaserad självkostnadskalkylering (ABC-kalkylering)	17
3	METODIK	18
3.1	Kvalitativa och kvantitativa forskningsmetoder	18
3.2	Val av forskningsmetoder	18
3.3	Insamling av data	18
3.4	Reliabilitet och validitet	19
4	EMPIRISK DEL	20
4.1	Växthusbranschen	20
4.1.1	Areal och odlare	20
4.1.2	Produktion	22
4.1.3	Pris och självförsörjningsgrad	22
4.1.4	Året runt odling	23

4.2	Tomatproducentens kostnadsposter.....	24
4.2.1	Särkostnader	24
4.2.2	Samkostnader	27
4.3	Hjälpkalkyl för att beräkna växthusodlares priskrav	29
4.3.1	Kalkylens uppbyggnad.....	29
4.4	Undersökning beträffande tomatproducenters priskrav.....	33
4.4.1	Undersökningens uppbyggnad och utförande	33
4.4.2	Undersökningens resultat.....	40
5	SLUTSATS.....	44
5.1	Resultat.....	44
5.2	Sammanfattning.....	45
5.3	Förslag till fortsatta studier	45
5.4	Avslutning	46
6	KÄLLFÖRTECKNING	47

Bilageförteckning

Bilaga 1 - Undersökning över året runt tomatodlares priskrav

Bilaga 2 - Undersökning över säsong tomatodlares priskrav

Bilaga 3 - Kalkylmodell över växthusproducenters priskrav

Figurförteckning

Figur 1.	<i>Lönsamheten inom olika odlingsbranscher</i> (Naturresursinstitutet, 17.09.2015)	5
Figur 2.	<i>Skapandet av en målkostnad</i> (Alnestig & Segerstedt 1998, s. 16)	9
Figur 3.	<i>Grovuppdelning av kostnader.</i> (Kaplas, A. 2012, s. 6).....	10
Figur 4.	<i>Förhållandet mellan direkta och indirekta kostnader.</i> (Kaplas, A. 2012, s. 11).....	12
Figur 5.	<i>Trädgårdsföretagens antal och areal.</i> (Naturresursinstitutet)	21
Figur 6.	<i>Prisutveckling för säsongodlarnas producentpris.</i> (Jalkanen J.).....	22
Figur 7.	<i>Grönsaksodling i växthus och året runt</i> (Naturresursinstitutet).....	24
Figur 8.	<i>Kalkyl över växthusproducenters priskrav</i> (Bilaga 3)	30
Figur 9.	<i>Rörelsekostnader i “Kalkyl över växthusproducenters priskrav”</i> (Bilaga 3)	30
Figur 10.	<i>Kapitalbas. utgifter i “Kalkyl över växthusproducenters priskrav”</i> (Bilaga 3).....	31
Figur 11.	<i>Övriga inkomster i “Kalkyl över växthusproducenters priskrav”</i> (Bilaga 3).....	32
Figur 12.	<i>Resultat i “Kalkyl över växthusproducenters priskrav”</i> (Bilaga 3)	32
Figur 13.	<i>Produktionsför. “Kalkyl över växthusproducenters priskrav”</i> (Bilaga 3).....	33
Figur 14.	<i>Företagsutgifter i Undersökningen</i> (Bilaga 2)	34

Figur 15. <i>Utgifter/Utbetalningar i Undersökningen (Bilaga 2)</i>	36
Figur 16. <i>Kostnader som kan ingå i "Material och tjänster" (Säsongsodlares bokslut)</i>	36
Figur 17. <i>Intäkter i Undersökningen (Bilaga 2)</i>	38
Figur 18. <i>Resultat i Undersökningen (Bilaga 2)</i>	39
Figur 19. <i>Medeltal mellan alla odlare i Undersökningen (Bilaga 2)</i>	41

1 INLEDANDE DEL

Detta examensarbete kommer att basera sig på en undersökning inom växthusbranschen. Undersökningen kommer i huvudsak att omfatta tomatodlares priskrav, dock kommer jag även att skapa en kalkylmodell som alla olika odlare kan ta del av. För att ett företag skall fungera på lång sikt, behöver företaget vara lönsamt. Inom jordbrukssektorn är det nuförtiden svårt att ha en lönsam verksamhet, dock har växthusbranschen visat sig vara den mest lönsamma inom jordbruket. (Forsman, T., VBL, 23.10.2016, s. 5) Jag hoppas att min undersökning skall kunna hjälpa växthusproducenter att planera sin verksamhet på ett lönsammare sätt.

Uppdragsgivaren för mitt examensarbete är Österbottens Svenska Producentförbund r.f. (ÖSP) och som kontaktperson från ÖSP fungerar Johanna Smith. Johanna är vikarierande trädgårdsombudsman och är även trädgårdsutskottets ordförande. Irene Vänninen som är projektanställd av ÖSP för projektet ”Från tomatrike till innovativt växthuskluster”, har väglett mig mycket med information och kontakter. Uppdragsgivarens syfte för mitt examensarbete lyder så här:

”Utvecklingen inom växthusbranschen har gått väldigt snabbt de senaste åren och det är svårt att generalisera. Odlingarna skiljer sig då det gäller storlek, antalet anställda, typ av uppvärmning, med eller utan belysning, typ av belysning, odling året runt eller säsongsodling, sortval och planteringstidpunkt. Alla dessa faktorer inverkar på den enskilda odlarens medelpris. Syftet med examensarbetet är att utveckla ett verktyg där odlaren lätt utgående från sina egna data kan få fram ett medelpris specifikt för sin egen odling” (Smith, J)

1.1 Syfte

Mitt examensarbete innehar två olika syften. Det huvudsakliga syftet från min uppdragsgivare är det som jag presenterade i föregående stycke och det andra syftet är ett bisyfte från uppdragsgivaren men hänger starkt ihop med det första syftet. Genom det andra syftet skall en undersökning göras, efter en teoretisk genomgång av kostnads kalkylering och lönsamhetsbedömning, för att beräkna vad ett genomsnittligt producentpris för tomatodlare bör vara för att odlarna skall kunna driva verksamheten på ett ekonomiskt hållbart sätt. Producentpriset skall täcka produktionskostnader, kapitalkostnader, amorteringar samt lön

och pension till odlaren. Frågan är om producentpriset täcker dessa utgiftsposter i den mån som det behöver göra. Jag hoppas att genom detta examensarbete kunna öka odlarnas medvetenhet angående priskravet och på så sätt möjligen kunna sätta någon slags prispress på marknaden. Priskravet som presenteras är inget specifikt nödvändigt minimipris för en enskild odlare utan det är medeltalet från alla odlare som deltagit i undersökningen, vilket kommer att kunna ge en liten visning åt marknaden vad ett genomsnittligt producentpris bör vara.

1.2 Problemformulering

Generellt sett är lönsamheten dålig inom växthusbranschen. Många producenter pratar om att producentpriserna är för dåliga vilket leder till en dålig lönsamhet. Att lönsamheten ligger på så låga nivåer som det påstås finns inte direkt dokumenterat och undersökt. I och med detta arbete vill jag undersöka om lönsamheten är dålig eller inte inom växthusbranschen och i detta fall specifikt tomatbranschen. Jag har även fått uppfattningen att många växthusodlare inte är medvetna vad det genomsnittliga producentpriset minst behöver vara. Detta problem kan förhoppningsvis åtgärdas med hjälp av en kalkylmodell, som jag har skapat där producenter enkelt får beräkna sitt personliga priskrav. Genom både undersökningen och kalkylmodellen hoppas jag kunna hjälpa producenterna att planera sin verksamhet på ett mer lönsamt och kostnadseffektivt sätt.

1.3 Avgränsning

I den teoretiska delen presenteras de olika självkostnadskalkylerings metoder och utifrån dem kunna välja vilken metod som är den mest lämpliga för undersökningen och kalkylmodellen. I undersökningen beaktas alla kostnader och utgiftskrav för de företag jag undersöker. Två olika prisundersökningar kommer att göras, en för året runt odlingar och en för säsongodlingar, eftersom att storleken på deras kostnader och därför priskrav, varierar mycket. I undersökningen används endast utgiftsposter i större helheter eftersom material från odlarna emellan kan variera mycket, beroende på hur det bokförs. Odlarna som inkluderas i undersökningen kommer alla ifrån Österbottens södra delar. Enligt undersökningens plan skall jag samla in bokslut från totalt tolv stycken odlare, sex stycken säsongodlare och sex stycken året runt odlare. Jag hade gärna samlat in fler bokslut, för att få ett mer reliabelt resultat, men i brist på odlare som var lämpliga och intresserade av undersökningen så avgränsade jag antalet till tolv stycken.

1.4 Arbetets disposition

Examensarbetet kommer att bestå av två huvudsakliga delar, en teoretisk del och en empirisk del, men även en avslutande del, i vilken slutsatser och resultat redogörs för.

Den teoretiska delen behandlar huvudsakligen teori kring kalkylering men även lönsamhet och kostnader. Den teoretiska genomgången utgör grunden av den empiriska delen och kommer att hjälpa mig att utföra den empiriska delen på ett så tillförlitligt sätt som möjligt

I den empiriska delen presenteras bakgrundsfakta hur växthusbranschen har utvecklats. Jag kommer att ta upp förändringar i t.ex. produktion, antal odlare och areal för att se hur branschens utveckling har varit och på basis av det möjligen kunna förstå i vilket läge branschen befinner sig i. De väsentligaste kostnadsposterna för en tomatproducent kommer att presenteras och på samma gång även delvis hur produktionen av tomater är uppbyggd. Genom att presentera kostnadsposterna vill jag visa att det är väldigt många aspekter som kan påverka lönsamheten för en tomatproducent och att kostnadsposterna kan vara väldigt olika för året runt-odlare och säsongsodlare och från företag till företag. Den empiriska delen består även av kalkylmodellen över priskravet jag byggt upp. Kalkylen presenteras steg för steg om hur den är uppbyggd och hur man använder den. Den huvudsakliga delen i den empiriska delen kommer att bestå av undersökningen över tomatproducenternas priskrav, som är den undersökande delen.

2 TEORETISK DEL

De ämnen som beskrivs i den teoretiska delen är en introduktion till de mest centrala ämnen inom examensarbetet. Genom den teoretiska delen vill jag få en djupare förståelse för de metoder jag kommer att använda mig av i den empiriska delen. Teorin kommer att ligga som underlag för resultatet jag vill få fram i den empiriska delen. Genom granskning av teorin vill jag hitta vilken kalkyleringsmetod som är mest lämpad att använda sig av. Resultatet av undersökningen i den empiriska delen skall vara ett mått från en självkostnadskalkyl.

2.1 Lönsamhet

Lönsamhet är ett viktigt mått för att bestämma hur bra ett företag presterar. Med lönsamhet menas ett mått som mäter hur bra ett företag har skapat avkastning gentemot det bundna kapitalet i företaget, man kan betrakta att lönsamhet är det egna kapitalets ränta. I grunden kan man säga att lönsamhet är en skillnad vad ett företag får i avkastning för en färdig levererad produkt och hur mycket resurser det har krävts att framställa produkten. När man beräknar lönsamheten ska man inte blanda med företagets resultat.

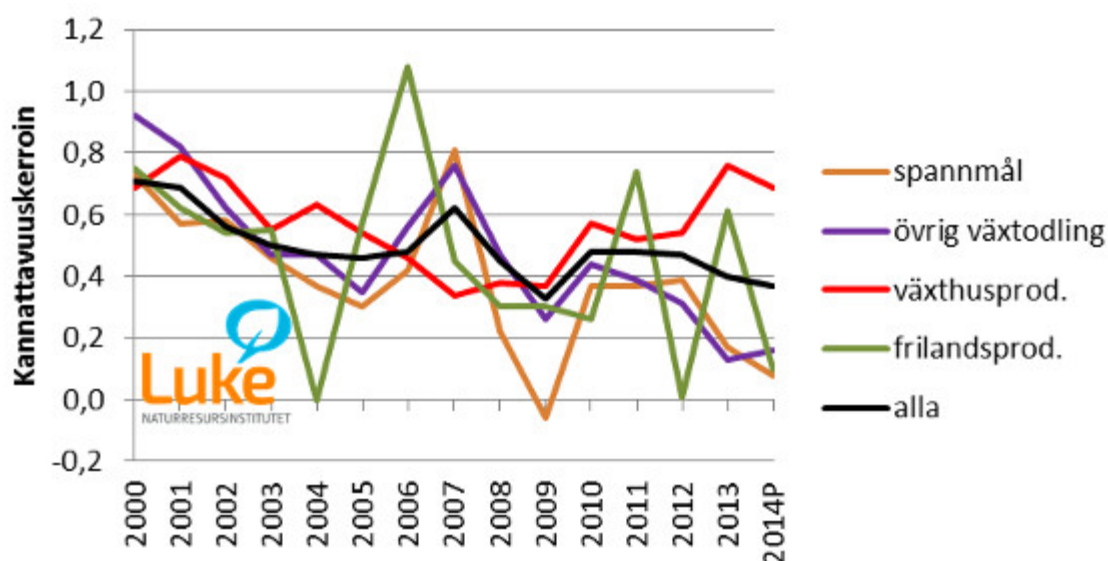
Om ett företag har ett bra resultat så behöver det inte betyda att företaget är lönsamt. Det betyder alltså att ett företag med bra resultat inte behöver vara mer lönsamt än ett företag med dåligt resultat, företaget med sämre resultat kan t.o.m. vara mer lönsamt än företaget med bättre resultat. (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 37)

Resultatet är skillnaden mellan intäkter och kostnader över en period. Resultat anges med formeln "*Intäkter – Kostnader = Resultat*". Lönsamheten i sin tur är hur bra ett företags förmåga att skapa vinst är. Lönsamhet anges med formeln "*Resultat/Insats = Lönsamhet*". För att mäta lönsamheten så måste man alltså sätta vinsten i relation med det egna kapitalet i företaget. Detta lönsamhetsmått kallas för *räntabilitet på eget kapital*. (Helsinki.fi, 2014; Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 37; Johansson & Runsten, 2011 s. 13–14)

I grunden för att ett företag skall vara lönsamt behöver man tillverka och sälja lönsamma produkter. Därför behöver kalkyleringar göras för att beräkna om en produkt är lönsam att producera eller inte. Om man inom kalkyleringen upptäcker att produkterna inte är lönsamma så måste man försöka producera produkterna mer kostnadseffektiva eller försöka skapa en större efterfrågan på produkterna så att marknaden är villig att betala mer.

2.1.1 Lönsamhet inom jordbruket

Generellt sett är lönsamheten för dålig inom hela jordbrukssektorn. Resultatet som verksamheten skapar är alltså för litet gentemot det insatta kapitalet. För år 2014 var jordbruksföretagens omsättning i snitt 138 200 euro och då utgjorde jordbruksstöden 37 % av omsättningen. Produktionskostnaderna var i sin tur 181 500 euro, vilket inte är hållbart att ha högre produktionskostnader än omsättning. Inkomsten för jordbruksföretagaren var 17 300 euro och det innebär att en jordbruksfamilj endast fick 38 % av lönekravet på 15,1 euro i timmen och kravet på avkastning på eget kapital på 4,7 %. Avkastningen på det totala kapitalet har sedan år 2002 varit negativ och för år 2014 var avkastningen på det totala kapitalet på -2,1 %. När kapitalkostnaderna har dragits bort från intäkterna för år 2014 så landar en timlön för jordbrukaren som arbetar ca 2000 timmar i året på 60 cent per timme. För år 2014 var växthusproduktion det mest lönsamma av alla olika odlingar som denna graf från Naturresursinstitutet visar. Den vänstra spalten är lönsamhetsförhållande och här kan man se att lönsamheten för växthusproduktion är ökat mellan 2009 och 2014, medan de för alla andra odlingar har lönsamheten gått ner över de samma åren. (Naturresursinstitutet, rapport om jordbrukets lönsamhet, 17.09.2015)



Figur 1. Lönsamheten inom olika odlingsbranscher (Naturresursinstitutet, 17.09.2015)

Fortfarande för år 2016, kommer lönsamheten för jordbruksföretag att vara väldigt dålig. Enligt prognoserna så kommer t.ex. årslönen för en genomsnittlig spannmålsodlare att bli endast 970 €. För hönsfarmarna blir årslönen på minus. Endast 7 % uppnår en företagsvinst,

alltså intäkter efter lön för eget arbete och ränta på eget kapital. År 2016 verkar bli det sämsta året på länge inom flera sektorer, detta på grund av ökade produktionskostnader, låga priser och den stoppade exporten till Ryssland. Dock för växthusbranschen kommer troligen åren 2014-2016 bli de mest lönsamma åren under hela 2000-talet, vilket är mycket positivt. (Forsman, T., VBL, 21.10.2016, s. 5)

2.1.2 Prissättning

Prissättningen är en viktig del av lönsamhetsbedömningen där det kan finnas en stor påverkan baserad på hur man prissätter. Målet med prissättningen bör vara att företaget skall sätta ett pris på sina produkter som leder till att produkten är lönsam. (Sundström 2016, s. 22). Företag kan använda sig av olika prissättningsmetoder när de beräknar pris på sina produkter. Dessa metoder kan vara:

1. Marknadsprissättning – Inom denna metod så bestämmer marknaden priset. Priset kan bestämmas genom skillnaden mellan efterfrågan och utbud eller hur mycket marknaden är villig att betala för nyttan av produkten.
2. Kostnadsbaserad prissättning – Denna metod utgår vanligen från att man gör en självkostnads kalkylering för produkten och sedan gör ett påslag baserat på t.ex. risker, på självkostnadspriset. Man beaktar inte marknadens krav på priset utan beaktar endast företagets krav.
3. Prissättning relaterad till företagets mål – Inom denna metod prissätter man enligt företagets strategier eller mål. Om företaget har uppgjorda strategier eller mål som ska uppnås så borde företaget prissätta enligt det. T.ex. om ägarna kräver att få en viss avkastning så kanske man sätter ett högre pris än vad marknaden skulle sätta, då uppstår såklart frågan om efterfrågan på produkten sänks.

(Neilimo & Uusi-Rauva, 2005, s. 190; Siikavuo 2016, s. 35–37)

Inom växthusbranschen så tillämpas klart och tydligt marknadsprissättning. I normala fall inom växthusbranschen så köper olika packerier in grönsaker från odlare och sedan säljs de vidare till partihandeln. Partihandeln kan utsätta packerierna för konkurrens och på så sätt pressa ner priserna, för att få ett pris som marknaden är villig att betala. Denna del om prissättning tas upp mer i den empiriska delen under rubriken ”Pris och självförsörjningsgrad”. Många tomatodlare menar att de får för dåligt pris för att

verksamheten ska vara lönsam. Därför skall undersökningen i den empiriska delen få visa hur fallet faktiskt är.

2.2 Kalkylering

En av kalkyleringens mest viktiga uppgifter är att hjälpa företagets ledning att fatta beslut. Kalkylering har normalt definierats som en del inom den operativa redovisningen. (Alhola & Lauslahti 2003, s. 185) En kalkyl kan man definiera som en jämförande uträkning på intäkter och kostnader eller avvägning av för- och nackdelar. En kalkyl behövs i många olika sammanhang, verksamheter och beslutsprocesser, för att kunna fatta beslut om t.ex. produktpris, produktslag och – volym, produktionsmetod, nyinvesteringar och liknande saker. Ett företags huvudsakliga mål är att alstra vinst, därför är det i dess största intresse, att veta hur vinsten skall alstras och hur vinsten skall maximeras. Om vinst skall alstras måste intäkterna vara större än kostnaderna på lång sikt, annars är framställda produktionen mindre värt än de förbrukade resurserna. Genom kalkylering tas beslut fram som hjälper en i processen att styra företagets verksamhet. Vill man sälja en produkt måste kunden tycka att nyttan av produkten skall motsvara kostnaden av införskaffandet. Är kostnaden för hög kan kunden byta till en annan lösning i införskaffandet av produkten. (Alnestig & Segerstedt 1998, s. 9–10)

2.2.1 Produktkalkylering

Inom produktkalkyleringen beräknar man antingen företagets förväntade eller uppnådda kostnader, eller för olika kalkylobjekts uppnådda lönsamhet. Vad som räknas som kalkylobjekt kan vara t.ex. en vara, en tjänst, en kund, ett produktslag, en aktivitet, ett projekt eller en viss hantering eller bearbetning av produkterna. I en produktkalkylering kan både intäkter och kostnader ingå men åtminstone kostnader. En produktkalkylering kan omfatta både en förkalkyl, som är uppgjord före ett beslut och en efterkalkyl, som är uppgjord efter ett beslut. Kalkylerna görs ofta rutinmässigt. Genom regelbundna kalkyleringar får man fram kalkylobjekts resurskrav. Produktkalkyler kan användas i många olika kalkylsituationer, exempel på dessa och dess möjliga frågeställningar är:

- *Prissättning* – Vilket är de lägsta priset som kan sättas för att kostnaderna över lång sikt skall täckas?
- *Lönsamhetsberäkning* – Är varorna som företaget producerar lönsamma?

- *Kostnadskontroll* – Varför har företagets produkter blivit dyrare att producera. I vilken del av produktionen uppstår de större kostnaderna?
- *Produktval* – Vilka produkter skall erbjudas i framtiden?
- *Val av verksamhetsvolym* – Vilken produktvolym ger lägst kostnad per styck?

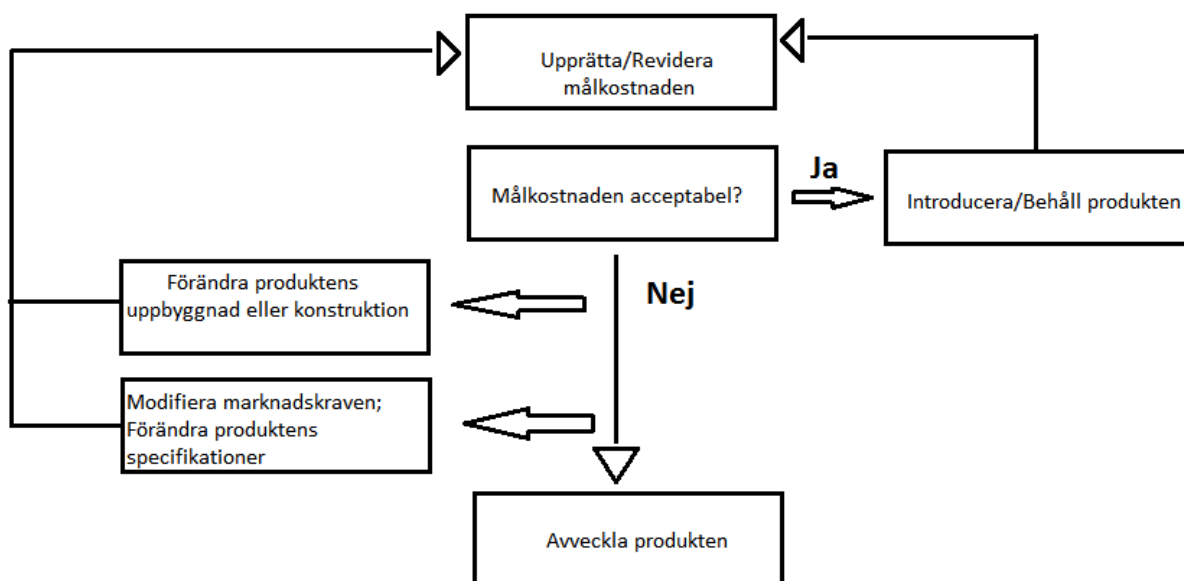
(Alnestig & Segerstedt 1998, s. 9–10; Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s 90–91)

2.2.2 Produktkalkylens roll vid prissättning

Produktkalkylens uppgift har traditionellt varit att få fram inverkan på kostnader och intäkter och på så sätt produkters lönsamhet. Meningen med produktkalkylen inom prissättning är endast att få fram vilket produktpris som täcker företagets kostnader. Priset kan vara på kort eller lång sikt, för skilda ordar eller för ett genomsnitt. Kalkylen är inte enda faktorn som ligger som underlag för prissättningen utan även vad marknaden är villig att betala är en viktig faktor. Om marknaden är beredd att betala mindre för en produkt, måste företaget försöka producera sina produkter mer kostnadseffektiva. (Alnestig & Segerstedt 1998, s. 14–15)

De företag som utvecklar en ny produkt måste till en början inom prissättningen utgå från det pris som marknaden är villig att betala och sedan genom det analysera om produkten är möjlig att producera med en tillfredsställande lönsamhet, en så kallad målkostnadskalkylering (targeting costing). Efter att man har ett försäljningspris kan man minska kostnader för t.ex. försäljning, administration, vinstkrav, utvecklingskostnader och marknadsföring. Det resterande belopp efter minskningen blir då målkostnad för tillverkningen. På samma sätt kan man räkna ut målkostnaden för marknadsföring eller försäljning om man vet kostnaderna för tillverkningen. (Alnestig & Segerstedt 1998, s. 15)

Efter att produkten har utvecklats bör det analyseras om kostnaden faktiskt motsvarar marknadens krav. Priset på produkten måste motsvaras den tillfredsställelse som produkten ger åt kunden. Om produkten inte tillfredsställer kunden till utgångspriset måste man försöka göra produkten mer kostnadseffektiv eller skapa ett större behov av produkten till samma pris. Genom att kontinuerligt göra målkostnadskalkyleringar så kan man skapa ett mervärde av produkten för kunden. I bilden nedan visas en modell hur man kan skapa och kontrollera en målkostnad. (Alnestig & Segerstedt 1998, s. 16)



Figur 2. Skapandet av en målkostnad (Alnestig & Segerstedt 1998, s. 16)

2.3 Kostnader

Enkelt sagt inom företagsekonomi är en kostnad en utgift som redovisas i perioden som den förbrukas i. Inom produktkalkyleringen står begreppet kostnad för användning eller förbrukning av resurser. Kostnader som används i produktkalkyleringen kallas för kalkylmässiga kostnader medan kostnader som används inom den externa redovisningen kallas för bokföringsmässiga kostnader. Kostnader som endast förekommer i ett av de två kostnadsslagen så kallas för merkostnader, t.ex. kalkylmässiga merkostnader. I de fall där båda kostnadsdelarna stämmer överens kallar man de för bokföringsmässig respektive kalkylmässig kostnader.

- + Bokföringsmässiga kostnader
- + Kalkylmässiga kostnader
- Bokföringsmässiga merkostnader

= Kostnader att inkludera i produktkalkyleringen (kalkylmässiga kostnader)

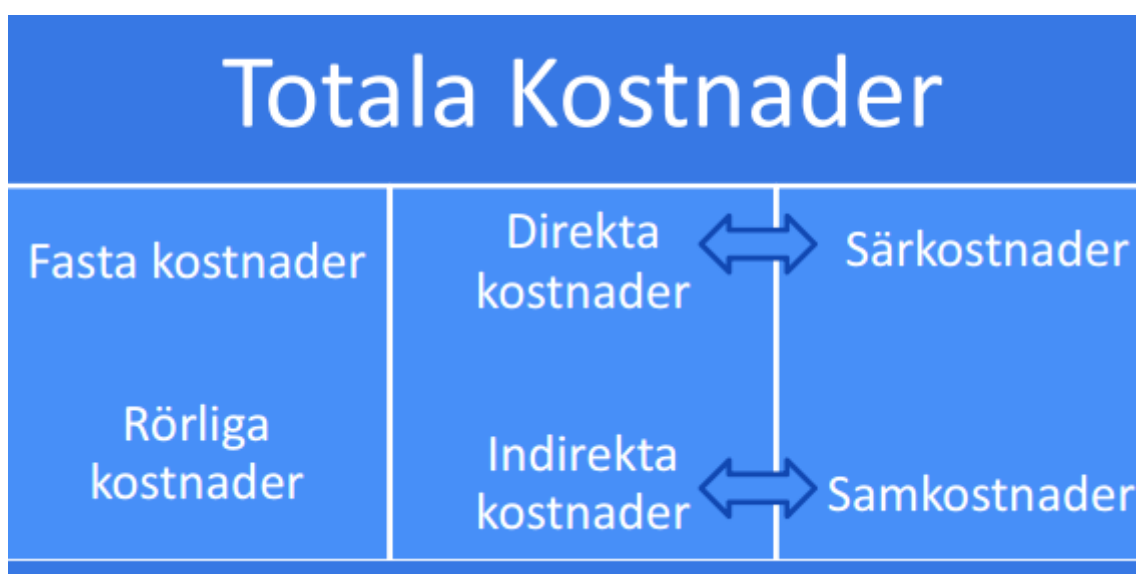
(Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 92–93)

2.3.1 Kostnadsurval

När man gör en produktkalkylering skall man göra ett urval av vilka kostnader som skall inkluderas i kalkylen. Kostnader som direkt hänför sig till produkten som t.ex. material, hyra, löner och energi är kostnader som oftast stämmer överens mellan bokföringsmässiga och kalkylmässiga kostnader. Kostnader som normalt inte inkluderas i produktkalkyleringen är

verksamhetsfrämmande kostnader som t.ex. bokföringsmässiga avskrivnings- och räntekostnader eller bolagsskatt. Dessa kostnader är en typ av bokföringsmässiga merkostnader (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 93). Dock kommer kostnadsurvalet i examensarbetets undersökning att inkludera precis alla kostnader, utgifter och utbetalningar inom företaget. Avkastningskrav och amortering är några kalkylmässiga merkostnader som kommer att inkluderas i denna undersökning.

För att förstå sambandet mellan de olika kostnadstyperna, presenteras en bild som visar hur kostnaderna hänger ihop. De olika kostnadstyperna presenteras även för att få en förståelse vilka kostnader som kan placeras i de olika kostnadstyperna.



Figur 3. Grovuppdelning av kostnader. (Kaplak, A. 2012, s. 6)

2.3.2 Rörliga och fasta kostnader

Man använder sig av rörliga och fasta kostnader för att kunna få fram hur stor betydelse verksamhetsvolymen har i relationen till kostnaderna. De fasta kostnaderna berörs inte av att verksamhetsvolymen fluktuerar medan de rörliga kostnaderna ligger i samband med verksamhetsvolymens förändringar. Med rörliga och fasta kostnader menas totalsumman av vardera kostnaden under en period. Det finns tre olika rörliga kostnader, dessa är:

1. Proportionellt rörliga kostnader – kostnader som minskar och ökar i likadan takt som verksamhetsvolymen. Kostnaden är alltså helt linjär i relation till verksamhetsvolymen vilket resulterar i att styckkostnaden för produkten är alltid densamma.

2. Progressivt rörliga kostnader – kostnader som minskar och ökar i snabbare takt än verksamhetsvolymen. Desto större verksamhetsvolymen blir desto större blir styckkostnaden för varje produkt.
3. Degressivt rörliga kostnader – kostnader som minskar och ökar långsammare än verksamhetsvolymen. Styckkostnaden för en produkt sjunker när verksamhetsvolymen stiger och styckkostnaden stiger när verksamhetsvolymen sjunker.

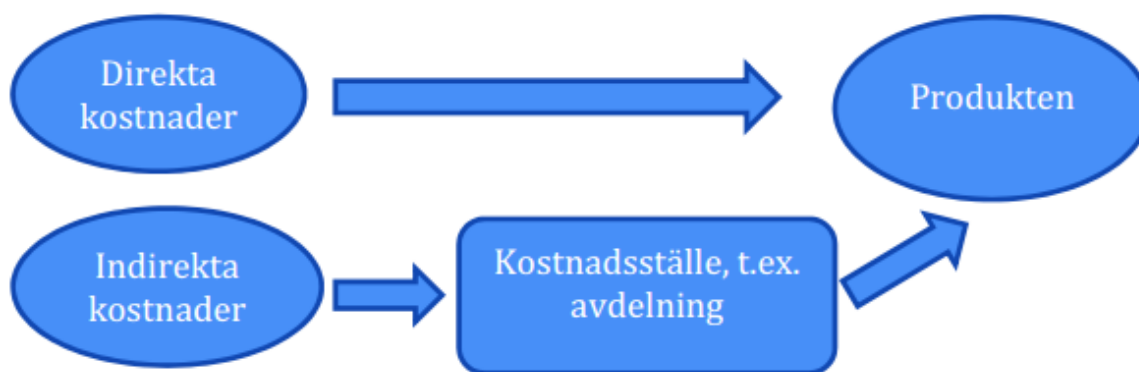
De fasta kostnaderna är alltså oförändrade gentemot verksamhetsvolymens förändringar. Generellt delas fasta kostnader in i två olika kategorier, dessa är:

1. Helt fasta kostnader – Dessa är kostnader som är helt opåverkade om verksamheten står stilla eller är igång, t.ex. lokalitetshyror. En egenskap som de helt fasta kostnaderna har är att totalsumman av kostnaderna är opåverkad av verksamhetsvolymens förändringar medan styckkostnaden för en enskild produkt sjunker när verksamhetsvolymen stiger, medan styckkostnaden stiger när verksamhetsvolymen sjunker.
2. Halvfasta kostnader – Det är kostnader som är oförändrade fram till en viss verksamhetsvolym. Kostnaderna är helt fasta inom ett intervall men det finns flera intervall i och med att verksamhetsvolymen förändras. Om verksamhetsvolymen ökar inom ett intervall så sjunker styckkostnaden och om verksamhetsvolymen sjunker så ökar styckkostnaden. Styckkostnaden stiger dock väldigt mycket när ett nytt intervall uppnås men minskar i takt med att verksamhetsvolymen ökar inom intervallet.

Inom de fasta kostnaderna finns även två andra kategorier som inte är lika vanliga som de ovan nämnda. Dessa kategorier är, *Driftsbetingade fasta kostnader* och *Periodbeslutade fasta kostnader*. Driftsbetingade fasta kostnader är kostnader som uppstår för när en verksamhet är igång men som inte påverkas av verksamhetsvolymen. Dessa kostnader försvinner helt när verksamheten ligger nere. Exempel på dessa kostnader är belysning i lokaler. Periodbeslutade fasta kostnader är kostnader som är förutbestämda eller budgeterade hur stor dessa skall vara och är oberoende av verksamhetsvolymen. Dessa kostnader kan vara t.ex. marknadsföring eller forskning. (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 56–64; Economic)

2.3.3 Direkta och indirekta kostnader

Direkta kostnader är kostnader som kan direkt kopplas ihop till en kostnadsbärare. Direkta kostnader hänförs direkt till ett kalkylobjekt eller en produkt. Indirekta kostnader är i sin tur kostnader som hänförs till ett sammanhang och sedan fördelas till kalkylobjekten. Exempel på en indirekt kostnader kan vara lokalitetshyror (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 115). Beroende på kalkylobjektet kan direkta kostnaden vara väldigt olik. Om t.ex. kalkylobjektet är en produkt så kan man säga att förbrukning av material är den direkta kostnaden. Är kalkylobjektet istället t.ex. en fabrik så kan t.ex. lokalitetskostnader vara en direkt kostnad. (Andersson, 2009, s. 57) Förhållandet mellan direkta och indirekta kostnader förklaras i bilden härnäst.



Figur 4. Förhållandet mellan direkta och indirekta kostnader. (Kaplas, A. 2012, s. 11)

2.3.4 Särkostnader och samkostnader

Särkostnader är kostnader som specifikt hör till ett speciellt kalkylobjekt, projekt eller order. Kostnader som uppstår genom det specifika kalkylobjektet räknas till särkostnader. Samkostnader är i sin tur kostnader som kan hänföras till flera olika kalkylobjekt. T.ex. om man har ett företag som utför flera olika tjänster så kan man fördela lokalitetskostnader på alla tjänster så att kostnaderna som inte kan hänföras direkt till tjänsten fördelas jämnt. (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 114–115) Samkostnader är alltså kostnader som inte påverkas av vilket ”handlingsalternativ” som väljs. Kostnaderna uppstår alltså inte direkt av ett kalkylobjekt eller en order. Särkostnader brukar man generellt sett definiera som rörliga kostnader när det gäller volymförändring. (Andersson, 2001, s. 59).

För att enklare förstå sär- och samkostnader kan man tänka så att om man väljer att lägga ner t.ex. en produkttyp eller ett projekt är alla kostnader som försvinner särkostnader, och alla kostnader som finns kvar är samkostnader. (Ekonomi-info, 2009) Detta tankesätt kan

lättare tillämpas om man endast producerar en produkt som i de företag som används i examensarbetets undersökning.

2.4 Självkostnadskalkylering

Självkostnadskalkylering är en kalkyleringsmetod, som till största del är utvecklat för att användas av tillverkande företag. Metoden används mycket inom svenskt näringsliv och är speciellt dominerande inom verkstadsindustrin. Typiskt med självkostnadskalkylering är att alla kostnader som vanligen hör till verksamheten så ska inkluderas i kalkylen, d.v.s. en fullständig kostnadsfördelning. De direkta kostnaderna skall registreras till dess kostnadsbärare, alltså kalkylobjektet, medan de övriga kostnaderna fungerar som indirekta kostnader och de kan kopplas ihop till kostnadsställen. Det betyder att kostnadernas fördelas ner på enhetsnivå, alltså ner till t.ex. endast en produkt eller tjänstetimme. Även fast det inte kan påvisas att kostnaderna är orsakade av kalkylobjekten så måste man fördela ner dem till enhetsnivå. På så sätt uttrycker självkostnaden kalkylobjektens långsiktiga genomsnittliga kostnad. Självkostnaden för, i detta fall en vara, definieras som *”Självkostnaden utgör summan av samtliga kostnader för en vara till dess den är levererad och betald”*. (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s.104–105; Andersson, 2001) I examensarbetets undersökning kommer även kalkylmässiga kostnader som amorteringar, avkastningskrav och finansiella kostnader att tas med i kalkylen.

Beroende på hur ett företags verksamhet ser ut så finns det flera olika metoder inom självkostnadskalkyleringen hur man skall beräkna självkostnaden. Vilken metod som passar in är helt och hållet personligt för varje företag. Som metoder finns det två huvudgrenar, dessa är Periodkalkylering (processkalkylering) och Orderkalkylering (kund- och påläggskalkylering). (Ax, Johansson & Kullvén, 2015; s.105)

2.4.1 Periodkalkylering

Periodkalkylering lämpar sig för företag som tillämpar massproduktion, där företag tillverkar stora massor av en produkt som inte riktar sig till en specifik kund utan till en stor skara, som t.ex. livsmedelsindustrin. Periodkalkylering passar bäst för de företag som tillverkar och säljer endast en produkt eller alternativt flera produkter av liknande karaktär. Genom att företaget har liknande produkter så kan man säga att kalkylobjekten är lika resurskrävande, alltså att de kräver lika mycket material, utnyttjande av utrustning, arbetsmetoder, administration, försäljning, transporter och inköp. Inom periodkalkylering så

beräknar man självkostnaden för en specifik tidsperiod. Det kan t.ex. vara för ett år, halvår, ett kvartal eller för en månad. Inom periodkalkyleringen finns tre olika grenar. Dessa är divisionsmetoden, normaltmetoden och ekvivalentmetoden (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 105–106)

2.4.2 Divisionsmetoden

Divisionsmetoden är den enklaste metoden inom självkostnads-kalkylering. Metoden använder sig av en enkel formel för att beräkna självkostnaden. Formeln lyder:

$$\frac{\text{Totalkostnad för en tidsperiod}}{\text{Verksamhetsvolym}} = \text{Självkostnad per styck}$$

I formeln dividerar man alltså totalkostnaderna för produkten under en viss tidsperiod med den totala verksamhetsvolymen, alltså antalet tillverkade produkter. Kvoten av dessa faktorer ger självkostnaden per styck för produkten.

Inom divisionsmetoden finns även en annan variant än i metoden ovan där man tar alla totala kostnader i ett kostnadsställe. I den andra varianten delar man upp kostnaderna i olika kostnadsställen. Dessa kostnadsställen kan vara t.ex. tillverkning, försäljning och administration. Varför man använder denna modell är för att ha en bättre kostnadskontroll där man kan t.ex. lättare kontrollera varifrån de största kostnaderna kommer. Negativt med divisionsmetoden är att den inte beaktar sysselsättningsnivån. Metoden fördelar alla kostnader på verksamhetsvolym oavsett storlek på volymen. Om man uppgör en kalkyl där sysselsättningsnivån är över normalnivån kommer det att ge en lägre självkostnad och uppgör man en kalkyl där sysselsättningsnivån är under normalnivå kommer det att ge en högre självkostnad. Många företag har variationer i sin sysselsättningsnivå beroende på säsong- och konjunkturvariationer, detta kallas sysselsättningseffekten. (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 106–108)

2.4.3 Normalmetoden

För att undvika sysselsättningseffekten som förklarades i föregående stycke så kan man använda sig av normalmetoden. Genom normalmetoden undviker man att självkostnaden fluktuerar mellan tidsperioder på grund av sysselsättningsnivån, på det sätt att kostnaderna delas upp i både rörliga och fasta kostnader. De rörliga kostnaderna delar man upp med den verkliga verksamhetsvolymen, alltså den volym företaget producerat under en tidsperiod. De

fasta kostnaderna delar man upp med den normala verksamhetsvolymen. Den normala verksamhetsvolymen kan vara ett genomsnitt, betraktat under flera tidsperioder. Formeln för Normalmetoden lyder enligt följande:

$$\frac{\text{Rörliga kostnader}}{\text{Verklig volym}} + \frac{\text{Fasta kostnader}}{\text{Normal volym}} = \text{Självkostnad per styck}$$

Inom normalmetoden kan man även göra en likadan uppdelning som i divisionsmetoden med att kostnaderna hänförs till olika kostnadsställen för att lättare hålla koll på var kostnaderna uppstår och hur stora de är. (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 108)

2.4.4 Ekvivalentmetoden

Till skillnad från divisionsmetoden och normalmetoden så används ekvivalentmetoden när de olika kalkylobjekten har olika resurskrav. Resurserna kan vara materialförbrukning, försäljningstid och bearbetningstid. I divisionsmetoden och normalmetoden där man inte tar i beaktande resurskrav så är det möjligt att dividera totala kostnader för en tidsperiod med verksamhetsvolymen men så fort kalkylobjekten har olika resurskrav behövs ekvivalentmetoden. För att räkna ut skillnader i produkters resurskrav så används ett så kallat ekvivalenttal. Talet fastställs genom instuderande av verksamhetsprocessen, som t.ex. tidsåtgång och materialförbrukning. Om ett företag har t.ex. två olika produkter, och produkt nr 2 kräver dubbelt så mycket resurser än produkt nr 1, produkt nr 2 ska då bära en dubbelt så stor kostnad än produkt nr 1. Ekvivalenttalet för produkt nr 1 är då 1 och för produkt nr 2 är ekvivalenttalet 2, eftersom den är dubbelt så resurskrävande som produkt nr 1. Ekvivalenttalen anger alltså vilka skillnader som finns när det gäller resurser, talen anger i vilken proportion resurserna ska delas (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 111–113).

Innan självkostnaden kan räknas ut så måste man först beräkna ekvivalentvolymen. Ekvivalentvolymen räknar man ut på så sätt att man multiplicerar ekvivalenttalen med volymen per kalkylobjekt. Detta för att kostnaderna som hör till ett kalkylobjekt, beror även på ett objekts volym och inte bara på ekvivalenttalen. Ekvivalentvolymen kommer i beräkningen av självkostnaden att ta i beaktande skillnaderna i resurskraven, på så sätt fungerar ekvivalentvolymen som ett vägningstal (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 111–113). Härfter följer ett exempel av ekvivalentmetoden.

Ett företag tillverkar tre olika fläktar. Produktionsvolymen av fläktarna är den normala

	Ekvivalenttal	Produktionsvolym	Ekvivalentvolym
<i>Fläkt Liten</i>	1,0	1000	1,0 x 1000 = 1000
<i>Fläkt Medium</i>	1,3	800	1,3 x 800 = 1040
<i>Fläkt Stor</i>	1,7	650	1,7 x 650 = 1105
Totalt		2450 st	3145 st

Beräkning av självkostnaden. Både ekvivalentvolym och verkliga volymen används.

Företaget har för februari månad haft en totalkostnad på 200 000 €

Man börjar med att dividera ekvivalentvolymen per fläktslag med totala ekvivalentvolymen

Då fås andelen av totalkostnaden som fläktslagen skall belastas med. Sedan multipliceras periodens totalkostnad med beräknade andelen. Självkostnaden per fläktslag är:

<i>Fläkt liten</i>	$\frac{1000 \text{ st}}{3145 \text{ st}}$	x 200 000 € = 63 593,0 €/ verklig volym 1000 st =	63,59 €
<i>Fläkt Medium</i>	$\frac{1040 \text{ st}}{3145 \text{ st}}$	x 200 000 € = 66 136,70 €/ verklig volym 800 st =	82,67 €
<i>Fläkt Stor</i>	$\frac{1105 \text{ st}}{3145 \text{ st}}$	x 200 000 € = 70 270,30 €/ verklig volym 650 st =	108,11 €

2.4.5 Orderkalkylering

Inom orderkalkyleringen beräknar man självkostnaden över ett kalkylobjekt oberoende av någon tidsaspekt. En orderkalkylering kan även sättas upp över en skild period, både för en kommande period och en tidigare period. Orderkalkyleringen används främst när man har flera kalkylobjekt som skiljer sig när det gäller resurskraven. I (Ax, Johansson & Kullvén, 2015) förklaras ett väldigt tydligt exempel av orderkalkyleringen. En bank har flera produkter som t.ex. uttag, insättning, långivning, värdepappershandel och företagstjänster. Om man ska beräkna självkostnaden för tjänsterna kan man inte använda sig av periodkalkyleringen, alltså att ta alla kostnader över en period och dela upp dem med antalet kunder eller tjänster, eftersom att varje tjänst har olika resurskrav. (Ax, Johansson & Kullvén, 2015 s. 114) Inom orderkalkyleringen så finns två olika metoder, påläggsmetoden och aktivitetsbaserad självkostnadskalkylering (ABC-kalkylering). Dessa

kalkyleringsmetoder förklaras endast kort eftersom att ingen av metoderna är relevant för min undersökning.

2.4.6 Påläggsmetoden

Inom påläggsmetoden fokuserar man på främst på de indirekta kostnaderna och tar i beaktande de direkta kostnaderna endast som fördelningsnycklar som läggs på de indirekta kostnaderna. Påläggen anges som procentsatser. Hur man räknar ut en fördelningsnyckel kan vara t.ex. om tillverkningsomkostnaderna är 10 000 € och de totala lönekostnaderna är 20 000 € för alla produkter, är pålägget 50 % på de direkta lönekostnaderna (10 000/20 000). Meningen med påläggsmetoden och fördelningen av omkostnader är att fördela kostnaderna enligt hur kalkylobjekten orsakar kostnader. Man antar att desto mer direkta kostnader som finns, desto mer indirekta kostnader uppstår, så dessa kostnader har, enligt påläggsmetoden, ett samband till varandra. (bokforingstips.se; Ax, Johansson & Kullén, 2015 s. 116–118) Påläggsmetoden i ett tillverkande företag ställs upp enligt följande tabell.

- + Direkt material (dm)
- + Direkt lön (dl)
- + Direkt teknik/maskin (dt/m)
- + Materialomkostnader (mo)
- + Tillverkningsomkostnader (to)
- + Speciella direkta kostnader (sdk)
- = **Tillverkningskostnad (tvk)**
- + Administrationsomkostnader (ao)
- + Försäljningsomkostnader (fo)
- + Direkta försäljningskostnader (df)
- = **Självkostnad (sjk)**

2.4.7 Aktivitetsbaserad självkostnadskalkylering (ABC-kalkylering)

ABC-kalkylering står för ”Activity Based Costing” och det bygger på att det är olika aktiviteter som förbrukar företagets resurser och i sin tur är det de som orsakar kostnaderna. Sedan finns det kalkylobjekt som förbrukar de olika aktiviteterna. Kalkylobjekten kan vara en produkt eller tjänst. Kalkylobjektens förbrukning av aktiviteter beaktas och fördelas till kalkylobjektet med olika kostnadsdrivare. Kostnadsdrivarna bestämmer hur mycket av varenda aktivitet som förbrukas av respektive kalkylobjekt. Aktiviteters kalkylerade kostnad utgörs av summan för ett kalkylobjekts förbrukning (Ax, Johansson & Kullén, 2015 s. 136–140).

3 METODIK

Detta kapitel är ett inledande kapitel till den empiriska delen. I detta kapitel kommer att presenteras metodiken som den empiriska delen bygger på, alltså vilka metoder och tillvägagångssätt som undersökningen är uppbyggd på. Då en företagsekonomisk forskning utförs, så brukar man dela in forskningsmetoderna i antingen kvalitativ eller kvantitativ forskning. Vilken metod man använder sig av är helt upp till vilken slags information man är i behov av (Bryman & Bell, 2005, s. 15–16).

3.1 Kvalitativa och kvantitativa forskningsmetoder

När man utför en kvalitativ undersökning lägger man i allmänhet ganska stor vikt på själva analyseringen och insamlingen av information än med en kvantitativ undersökning. Informationen samlas in via t.ex. direkta intervjuer, observationer eller enkäter med öppna svar. En kvalitativ undersökning är i regel teoretisk och informationen kan normalt sätt inte användas som siffror i t.ex. ett kalkylprogram. Via en kvalitativ undersökning kan man skapa teorier eller hypoteser som är teoretiska.

En kvantitativ forskning är uppbyggd på information som man kan direkt avläsa och använda i ett kalkylprogram. Informationen som används i kvantitativa undersökningar är sådan som måste kunna skrivas i siffror och vara objektiv. Analysens syfte kan vara att t.ex. upptäcka skillnader och samband eller att kunna mäta jämförelsetal. Jämförelsetalen kan vara t.ex. median, medeltal eller standardavvikelse.

3.2 Val av forskningsmetoder

De forskningsmetoder jag har använt mig av är i huvudsak kvantitativa metoder. Den huvudsakliga undersökningen bygger på en kvantitativ undersökning. I den empiriska delen finns även en inledande del där bakgrundsfakta presenteras. En del av bakgrundsfakta som presenteras har samlats in via en intervju som är en kvalitativ metod. Den kvalitativa informationen påverkar inte på något sätt undersökningens utgång så därför är min undersökning helt uppbyggd med en kvantitativ metod.

3.3 Insamling av data

De undersökningsmetoder jag alltså använt mig av är kvantitativa metoder. Information som har samlats in är kvantitativ information. Data till undersökningen skall enligt plan samlas

från tomatodlare, i form av bokslut och skördeuppgifter för perioden 01.01.2015 – 31.12.2015, men eftersom de flesta året runt odlare har sin redovisningsperiod från höst till höst, används för dem, perioden höst 2014 – höst 2015. Med uppgifterna från tomatodlarna beräknas ett priskrav skilt för varje odlare och slutligen tas ett medeltal ut mellan alla odlare. Detta medeltal skall kunna vara anvisning vad priskravet för hela marknaden kan vara. Odlarna som bistår med material till undersökningen är helt anonyma och är inte nämnda vid några namn i examensarbetet.

Till den inledande delen i den empiriska delen har kvantitativ data samlats in från Naturresursinstitutet. Kvalitativ data har även samlats in via intervju med trädgårdsombudsman Johanna Smith angående hur odlingsprocessen går till och vilka relevanta kostnadsposter som finns inom tomatodlingen. Smith har även bistått med en del anvisningar hur kalkylen över priskravet bör byggas upp.

3.4 Reliabilitet och validitet

Reliabilitet eller tillförlitlighet är en viktig del av kvantitativa studier. Med reliabilitet menar man hur tillförlitlig någonting är och att informationen är framtagen med tillförlitliga metoder. Validitet i sin tur handlar om att man faktiskt har undersökt det som man har haft som avsikt att undersöka. Validiteten bestämmer alltså överrensstämelsen mellan den planerade undersökningen och den utförda undersökningen. (Bryman & Bell, 2013, s. 62-63)

Jag kan konstatera att min undersökning är framtagen på ett reliabelt sätt eftersom att objektiv data har samlats in direkt från verksamma inom branschen som undersökts. Data har plockats från företag inom växthusbranschen i form av bokslut och skördeuppgifter. Undersökningens reliabilitet torde vara hög eftersom jag har använt reliabel information. Om resultatet speglar resultatet för hela branschen är svårt att säga hur reliabelt det är men torde vara ganska reliabelt eftersom data har samlats in från flera olika företag. Desto mer företag som skulle inkluderas i undersökningen desto mer reliabelt resultat skulle uppnås.

Undersökningen har en väldigt hög validitet. Jag har precis fått ett sådant resultat av min undersökning som jag hade planerat. Undersökningens syfte var väldigt klart från början och jag hade klart för mig hur jag skulle ställa upp undersökningen.

4 EMPIRISK DEL

I denna empiriska del presenteras undersökningen över tomatproducenternas priskrav samt kalkylen, med vilken odlare beräknar sitt personliga priskrav. Inledningsvis motiveras och förklaras hur kalkylmodellen och undersökningen har byggts upp, men allra först, i den empiriska delen presenteras bakgrundsfakta om växthusbranschen samt tomatodlarnas väsentligaste kostnadsposter, för att skapa en förståelse om vilket läge växthusbranschen befinner sig och var de största kostnaderna uppstår. Jag kommer även att förklara och motivera hur jag har byggt upp de olika delarna.

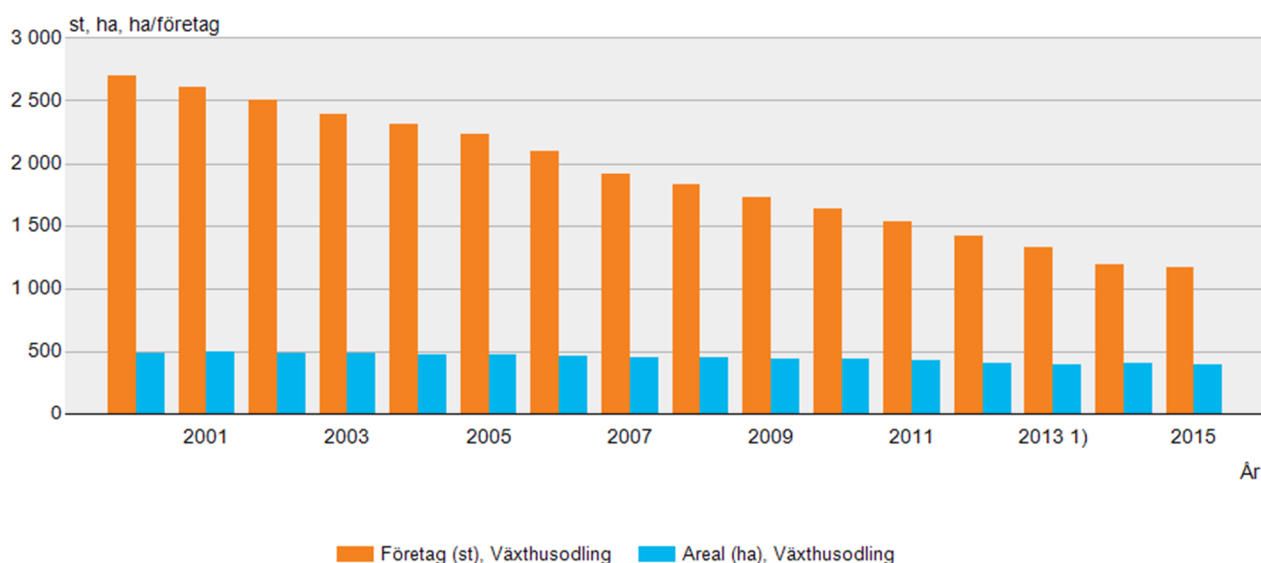
4.1 Växthusbranschen

Växthusbranschen i Finland är en bransch inom jordbrukssektorn. I växthus odlar man normalt grönsaker och de två främsta i Finland är tomat och gurka. Växthusodling sker året runt i Finland, detta är möjligt genom att använda sig av tilläggsbelysning under den mörka tiden. Branschen är väldigt starkt knuten till Österbotten och specifikt Närpes där den största delen av både landets tomater och gurkor odlas. Växthusbranschen är väldigt betydande för Närpes eftersom den har tillfört många nya invånare i form av invandrare som arbetar i växthusen. Eftersom växthusen skapar så många arbetsplatser är arbetslösheten i Närpes en av de lägsta i Finland (www.sydin.fi 23.8.2016).

4.1.1 Areal och odlare

År 2015 fanns det i Finland totalt ca 392 hektar med växthusodling som var fördelade på 1163 stycken odlare. Grönsaker, grönsaker i krukor, prydnadsväxter, plantor och sticklingar samt bär hör till vad som odlas i växthus. Grönsaker står för 55 % av odlingsarealen. Snittarealen per odlare låg för år 2015 på 3 370,6 kvadratmeter per odlare. I Österbotten där största delen av växthusodlingarna finns låg snittarealen per odlare för år 2015 på 5 092,01. Antalet odlare minskar årligen ofta på grund av att odlarna går i pension och har ingen som övertar verksamheten men även på grund av sämre lönsamhet. Storleken på den totala odlingsarealen minskar dock inte så betydande utan den hålls på ganska samma nivå. I figuren nedan så ser man utvecklingen mellan den totala odlingsarealen samt antalet odlare. (Smith, J; Kauppapuutarhaliitto; Naturresurscentret)

Trädgårdsföretagens antal och areal



Källa: FOS: Naturresursinstitutet, Trädgårdsstatistik

Figur 5. Trädgårdsföretagens antal och areal. (Naturresursinstitutet)

Av figuren ovan framgår att antal växthusföretag minskat under hela 2000-talet. År 2000 fanns det 2699 stycken växthusodlare medan det år 2015 fanns 1163 stycken, så antalet odlare har minskat med över hälften under denna period. Snittarealen per odlare låg på 1 811,8 kvadratmeter för år 2000, så snittarealen per odlare från år 2000 till 2015 har ökat med ca 86 %. Odlingsarealen har sjunkit en aning sedan år 2000, dock idag får man större skörd per kvadratmeter än vad man fick år 2000 så skördemängden har ökat en viss del. (Naturresurscentret)

Antalet tomatproducenter i Finland år 2016 är 343 stycken med totalt 113 hektar som producerar i snitt 38 kilogram tomat per kvadratmeter per år. I Österbotten finns 132 av dessa tomatodlare med totalt 70,5 hektar som producerar i snitt 45 kilogram tomat per kvadratmeter per år. Detta visar att Österbotten som är det ledande området har utvecklat sina växthus att producera effektivare än övriga Finland. Antalet tomatodlare sjunker även de för varje år. År 2015 fanns det 343 stycken, för år 2005 respektive 1995 fanns det 664 och 981 stycken. Så sedan 1995 har antalet tomatodlare minskat nästan trefaldigt. (Kauppapuutarhaliitto; Naturresursinstitutet)

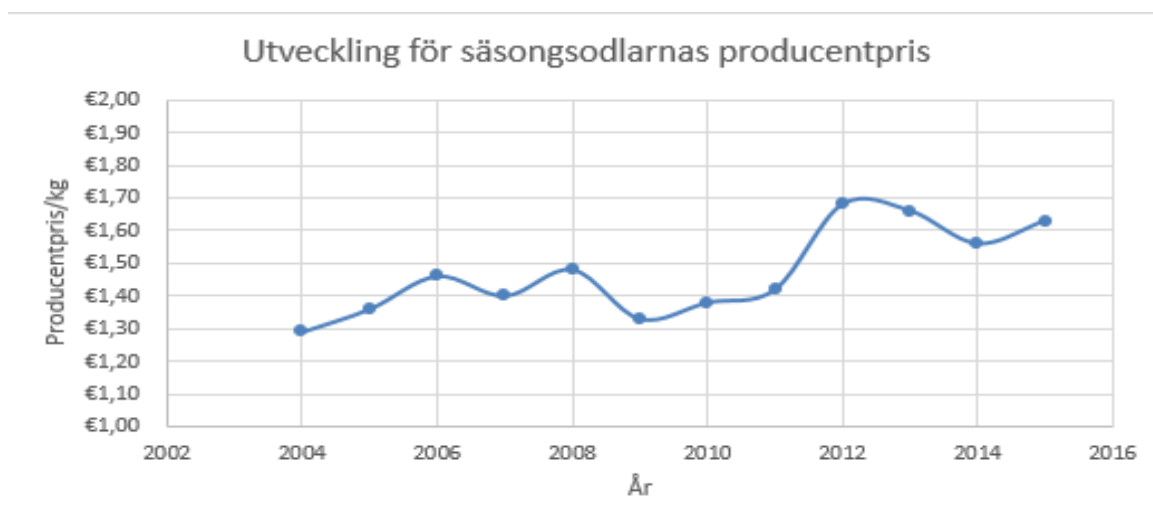
För år 2015 odlades tomater på 103,7 hektar, av dem var 34 hektar året runt odling med tilläggsbelysning. Året runt odling sköts av 50 stycken odlare. Ekologiska tomater odlades av 22 stycken odlare på totalt 4 hektar odlingsareal.

4.1.2 Produktion

År 2015 odlades det i växthus i Finland 38,9 miljoner kilo tomat och 40,5 miljoner kilo gurka. Österbotten och främst Närpes som är det ledande produktionsområdet står för 70 % av dessa grönsaker. År 1995 odlades det 31,3 miljoner kilo tomat och år 2005 38 miljoner kilo tomat. Tomatens importperiod är från oktober till april, men även en liten del importeras under sommaren. De flesta importerade tomater kommer från Spanien och Holland och den totala importmängden tomater är ungefär 29 miljoner kilogram. Sedan 2014 har specialtomater som körsbärs-, pärl-, ekologiska- och klastomater blivit mycket populära. Specialtomaten Dunne har packeriet Närpes Grönsaker patent på och odlas av endast en odlare i Närpes. (Kauppapuutarhaliitto; Närpes Grönsaker)

4.1.3 Pris och självförsörjningsgrad

Växthusodlingens värde för producentpriset var år 2013, 190 miljoner euro (moms 0 %). Priset för jordbruk och partihandel ändras dagligen p.g.a. producenternas och återförsäljarnas diskussioner. Tomatproduktionens skattefria pris för producenterna var totalt för år 2013 75,9 miljoner euro och 140 miljoner euro för konsumentpriset. (Kauppapuutarhaliitto) Den inhemska växthusproduktionen av grönsaker står för över 50 % av totala marknaden. Inhemsk tomat står för 58 % av den totala marknaden medan gurkor och krukväxter står för 81 % respektive 100 %, så inom tomatproduktionen finns det stora förutsättningar att öka den inhemska produktionen. Under högsäsong från vår till höst består totala marknaden av 90 % inhemskt producerade tomater och gurkor. (Kauppapuutarhaliitto)



Figur 6. Prisutveckling för säsongsodlarnas producentpris. (Jalkanen J.)

Producentpriset för säsongodlare som odlar utan tilläggsbelysning har stigit med ca 26 % mellan år 2004 och 2015. I vilken grad produktionskostnaderna har stigit har jag inga uppgifter på men enligt diskussioner med olika tomatodlare har i regel lönsamheten sedan början på 2000-talet sjunkit vilket betyder att kostnaderna torde ha ökat mer än 26 %. I ovanstående figur visas förändringen i producentpriset. Priserna som framkommer i figuren ovan är inte direkta producentpriser. Det är priser där produkterna är färdigt packade och sorterade, eftersom att mer kostnader då uppstår är dessa pris högre. De verkliga producentpriserna befinner sig ungefär kring 10 - 15 % lägre än de priser som framkommer i grafen.

Konsumentpriset för tomat kan variera väldigt mycket och kan ligga på allt mellan 0,5 € och närmare 5 € per kilogram. Inhemska tomater kommer dock inte i vanliga fall ner på så låga priser som 0,5 € utan det gör endast utländska. (Svenska Yle 02.09.2013) Det är allmänt känt att lönsamheten för växthusodlare är på låga nivåer och får i normala fall för lågt pris för sina produkter. Min undersökning kommer att visa vad ett minimipris behöver vara.

Att aktörer inom partihandeln pressar ner producentpriserna för att öka sina marginaler tär hårt på producenterna. Att även definiera vad marknaden är villig att betala för tomat är väldigt svårt att bestämma när så pass stora prisförändringar förekommer, därför skulle kanske branschen vara i behov att istället tillämpa kostnadsbaserad prissättning, som jag tog upp under rubriker "Prissättning" i den teoretiska delen, för att få en jämnare prisnivå som skulle öka lönsamheten hos producenterna.

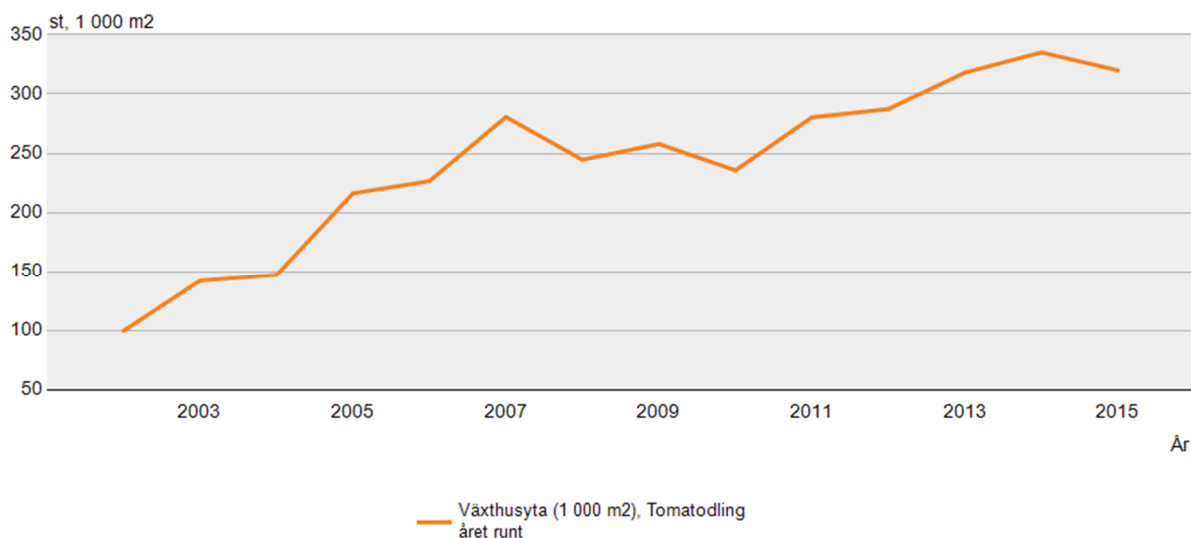
Enligt artikeln på Svenska Yle så påstår den intervjuade att partihandeln sålde polska billiga tomater för att minska efterfrågan på inhemska och på så sätt få ner priserna. "*Man gör det här enkom för att få ner priset på våra produkter. Det är otroligt att man fortfarande gör den här kuppen*" säger den intervjuade. (Svenska Yle 02.09.2013).

4.1.4 Året runt odling

Året runt odling (minst 10 månader i året) består av en tredjedel av all tomat- och gurkodling. För att odling skall vara möjligt under hela året använder man tilläggsbelysning. Odling kräver en hel del ljus och under vinterhalvåret när det till stor del är mörkt behövs det extra ljus för att få ut en tillräcklig produktion. (Kauppapuutarhaliitto; Smith, J.) Eftersom att produktion under hela året kräver mycket energi har de börjats göra tester med LED-teknik som ska vara ett mer kostnadseffektivt sätt att alstra ljus och värme. (Naturresursinstitutet)

Som man kan se i grafen nedan så har året runt odling ökat ungefär trefaldigt sedan början av 2000-talet. Från ca 10 hektar till över 30 hektar.

Grönsaksodling i växthus året runt



Källa: FOS: Naturresursinstitutet, Trädgårdsstatistik

Figur 7. Grönsaksodling i växthus och året runt (Naturresursinstitutet)

4.2 Tomatproducentens kostnadsposter

Växthusens kostnadsposter kan man dela in i två huvudkategorier, dessa är särkostnader och samkostnader. Särkostnader kan man även kalla för arealbundna kostnader och dit hör kostnader som direkt hänför sig till själva odlingsverksamheten. Kostnader som t.ex. gödsel, arbete och plantor är typiska arealbundna kostnader. Särkostnaderna hittar man vanligen under rubriken ”Material och tjänster” i boksluten. Enkelt att förstå dessa är att desto större areal man har desto större blir alla arealbundna kostnader. Samkostnader är de kostnader som inte direkt hänför sig till odlingsverksamheten och som inte är i direkt relation med arealens storlek. Dessa kostnader är t.ex. räntor, avskrivningar, administration och underhåll. Samkostnader är alltså de kostnader som inte direkt hänförs till odlingsverksamheten utan är kostnader som har uppstått som en bieffekt av odlingen.

4.2.1 Särkostnader

Arbete är i många fall en av de enskilt största kostnadsposterna inom de arealbundna kostnaderna. I ett växthus finns ett stort krav på arbete. Främsta delen av arbetet är att skörda tomater och plantvård. Plantorna måste vårdas i form av att t.ex. plocka bort blad och i takt

med att de växer, sänkas ner till lämpligare nivåer. Växthusföretag har i regel många anställda, vilket leder till stora lönekostnader.

Energi är även en enskild stor kostnadspost. Den vanligaste formen hur man tillför energi till växthuset är genom att elda med torv, flis eller olja. Förut var oljepannor den vanligaste energikällan men har under 2000-talet minskat kraftigt. Energi behövs i växthus för att få värme i växthusen samt för att kunna reglera fukten. Värmen tillförs traditionellt genom att vatten värms upp och körs sedan ut i röror som går längs växthusens sidor och mark. Under de varmaste sommarmånaderna behöver man normalt inte värma upp växthusen eftersom utetemperaturen och solen sköter då det, dock måste man värma för att hålla ner fukthalten. För de producenter som odlar baserad på den kortare stödperioden som sträcker sig normalt mellan maj – september/oktober är uppvärmningskostnaderna avsevärt mindre eftersom man, om det är en normal sommar, inte kanske behöver värma något mycket före hösten. Att tillföra energi till växthusen är inte endast för att få värme utan man kan även styra fuktigheten genom att tillföra värme och genom att ventileras, genom att reglera de vädringsluckor som finns i växthusen. En väldigt varm sommardag behöver vädringsluckorna vara helt öppnade så att det inte blir för varmt i växthuset.

Plantor kan man som tomatproducent antingen köpa från företag som driver upp dem eller så kan man välja att driva upp egna. Om man köper plantorna, vilket idag är vanligast, så levereras plantorna planteringsklara till växthusen. Förut drev många upp sina plantor själva men p.g.a. dyrare energikostnader och utrymmesbrist har många slutat med det. När man drev upp plantorna själv så började man i december vilket ledde till stora värmekostnader, dock var man kanske inte tvungen att värma upp hela växthus utan bara en viss del. De som odlar året runt har inte tid att driva upp sina egna plantor eftersom många lägger in nya plantor så snabbt som möjligt efter att de gamla har rensats ut.

Elektricitet är en varierande kostnadspost från företag till företag. De som tillämpar året runt odling har avsevärt stora elektricitetskostnader eftersom de tillför ljus till plantorna genom tilläggsbelysning. Belysningen tillförs genom växtbelysning med lampor som är monterade ovanför och mellan plantorna. Lamporna tillför ljus och värme. Ljus är ett viktigt krav för plantornas fotosyntes och eftersom vinterhalvåret mestadels är mörkt och inte tillför tillräckligt med ljus så måste man tillföra det genom tilläggsbelysning. Lampor som länge har använts har varit natrium-högtryckslampor men många odlare har nu börjat gå över till LED-belysning som har visat sig vara ett kostnadseffektivare alternativ. För säsongodlarna är det inte lika stora elektricitetskostnader eftersom de inte använder tilläggsbelysning. De

elektricitetskostnader som säsongodlarna har är vanlig brukselektricitet för att hålla produktionen igång.

Substrat/Växtunderlag är avlånga mattor gjorda av t.ex. torv, stenull eller kokos där tomatplantan planteras ovanpå. Plantan bildar sedan rötter i växtunderlaget. Genom att välja vilket växtunderlag man har så kan man även förbättra plantans kvalitet. Ett bra rotsystem är viktigt för en god planttillväxt. För säsongodlare är det normalt att de använder samma växtunderlag flera säsonger. För de odlare som driver året runt odling är det normalt känt att byta växtunderlaget varje år, för att få en så effektiv produktion som möjligt.

Vatten är en viktig del i odlingsprocessen. Plantorna kräver väldigt mycket vatten för att kunna producera tomater. Speciellt under varma sommandagar kan plantan kräva 4-5 liter vatten per dag för att bibehålla plantans spänst. Bevattningen av plantorna sköts via ett bevattningssystem. Normalt är bevattningssystem ett droppsystem där bevattningsslangar går ut i varje bädda med plantor där varje enskild planta har en egen droppsticka som sätts in i plantans växtgrund. Via bevattningssystemet kan man styra hur mycket vatten och gödsel plantorna skall få.

Gödsel behövs för att plantan skall få näring för orka producera frukter. Gödsel blandas i vattnet som förs ut i växthusens bevattningssystem. Gödsel består av makro- och mikroämnen och kan vara t.ex. kväve, kalium, kalcium, magnesium, svavel och fosfor. Genom val av gödsel och mängd så kan man även styra växtligheten och bildningen av tomater.

Uppbindning behövs för att binda upp plantorna så att de inte stälper när de växer på höjden. Uppbindningen fungerar så att ett långt snöre är vevat runt en nedsläppningskrok och snöret binds sedan fast i plantan. Nedsläppningskroken fästs efteråt i t.ex. en vajer på ca 3,5 m höjd som går tvärs över växthuset och när plantorna växer och behöver släppas ner så vevar man bara upp snöre så mycket av nedsläppningskroken som man vill att plantan ska sänkas.

Koldioxid används för att effektivisera växtligheten. Koldioxiden körs in i växthusens luft t.ex. genom slangar. Plantornas tillväxt förbättras med koldioxid samt att plantorna får en motståndskraftigare struktur.

Biologiskt och kemiskt växtskydd använder man för att bekämpa skadedjur, svampsjukdomar, mögel och virus. Biologisk bekämpning används huvudsakligen men om

det inte räcker till kan man behöva gå över till kemisk bekämpning, som är effektivare men dock inte ekologiskt.

Humlor använder man i växthus för att pollinera plantornas blommor så att frukter skall kunna bildas och få en bra storlek. Humlor köps som en koloni i färdiga humlebo. Man kan reglera humlornas möjlighet att röra sig in och ut i boet, ifall man t.ex. vill att alla humlor ska stanna i boet kan man reglera det så att humlorna kommer in men inte ut ur boet. Varför man vill reglera kan t.ex. vara när plantorna ännu är unga med få blommor, så kan det finnas för många humlor per planta, då skadas pistillen vilket resulterar i ofullständig fruktutveckling.

Analyser görs för att analysera vilka näringsämnen som förekommer i växtprocessen. Analyser kan göras i växtsubstratets vätska och plantornas blad. Genom att se vilka näringsämnen som finns i växtprocessen så kan man beräkna vilka möjliga ämnen man måste reglera.

Försäljningskostnader är inte vanligen en så stor kostnadspost eftersom odlare ofta avtalar om försäljningen med något packeri. Odlarna säljer sin skörd till packerierna som sorterar och packar tomaterna och sedan i sin tur säljer dem vidare till t.ex. affärer. Packerierna kan även sköta om marknadsföringen av tomaterna vilket gynnar både packeriet och odlarna. Odlarna behöver inte nödvändigtvis direkt stå för marknadsföringskostnader utan de kan kanske istället uppstå genom lite mindre betalt för sin skörd eftersom mer pengar måste gå till marknadsföring. Det finns även odlare som säljer sina tomater direkt till affärer. Detta skapar större kostnader eftersom man själv måste stå för försäljningen och försöka hitta kunder. Trots försäljningskostnaderna är högre för de som sköter försäljningen själv så får man ett bättre försäljningspris eftersom en mellanhand försvinner.

Transportkostnaderna står normalt också packerierna för. Packerierna hämtar upp tomaterna från odlarna och för dem till packeriet som sorterar och packar dem och sedan transporteras vidare till uppköpare. Sköter odlaren förmedlingen av tomaterna själv står såklart odlaren själv för kostnaderna för transporten men som sagt i tidigare stycke så får de högre pris när de säljer sina tomater.

4.2.2 Samkostnader

Samkostnader hittar man vanligen i bokslutet under rubriken "Övriga rörelsekostnader" och jag kommer att presentera några kostnadsposter så att man som läsare får en inblick vilka

dessa kostnader kan vara. Kostnaderna hänförs alltså inte direkt till själva odlingsverksamheten utan är kostnader som uppstår som en bieffekt av odlingen.

Certifiering/Rådgivning är normalt ingen stor kostnadspost för företagen utan de utgifter som hör hit kan vara t.ex. kostnaden om odlarna deltar i någon certifieringskurs eller möjligtvis en rådgivningstjänst från konsulenter.

Förvaltning, dit hör alla administrativa kostnader som hör till företagets förvaltning. Det kan vara kostnader för administration, bokföring, försäljning och liknande kostnadsposter som hör till ett företags förvaltning.

Underhåll kan variera från år till år beroende på mängden slitage som uppstår. Växthusanläggningar är stora och därför kan slitage uppstå i allt från värmesystem till växthusens konstruktion och täckmaterial.

Avskrivningar är vanligen ganska stora för växthusföretag eftersom de innehar många tillgångar. Växthusbyggnaderna får avskrivas med 20 % per år av anskaffningsutgiften. (Vero, 2016) Dock borde växthusbyggnaderna avskrivas i samma takt som man amorterar, förutsatt att amorteringar förekommer.

Räntekostnader kan vara väldigt olika från företag till företag. Trots att två relativt likadana företag med ungefär samma odlingsareal och ålder på verksamheten så kan ett ha stora lån och därmed stora räntekostnader medan det andra företaget inte alls behöver ha några lån. Detta har visat sig genom de bokslut jag har samlat in från odlarna.

Andra samkostnader kan vara t.ex. utgifter som marknadsföring, telefoni, internet och liknande kostnader som inte direkt hänför sig till odlingen.

En annan betydande utgift för växthusföretagare är amortering av lån. Växthusföretag har normalt mycket belånat kapital eftersom att växthusen och dess byggnader runt om är stora tillgångar som behöver en hel del finansiering. En utgift som även bör täckas är företagarens egen lön som tyvärr kan gå om intet om dåliga tider inom branschen råder.

Källa för avsnittet ”Tomatproducentens kostnadsposter” är en intervju med Trädgårdsombudsman Johanna Smith från ÖSP samt de bokslut jag har samlat in. Tomatproducenternas väsentligaste kostnadsposter har jag plockat från boksluten medan Smith har förklarat dem.

4.3 Hjälpkalkyl för att beräkna växthusodlares priskrav

Genom den teoretiska genomgången kan konstateras att en av de lämpligaste kalkyleringsmetoderna är en typ av periodkalkylering och även den enklaste kalkylmetoden, d.v.s. divisionsmetoden. Motivering till varför jag kommer att basera min kalkyl på den metoden är för att kalkylen som jag bygger upp kommer att främst användas av företag som är tillverkande företag med till största del endast en produkt i sitt produktsortiment. Alternativt flera produkter men dessa är av liknande slag, t.ex. vanliga tomater och specialtomater. Kalkylens kostnader kommer att delas upp i rörelsekostnader, alltså kostnader som direkt hänför sig till själva odlingsverksamheten och kapitalbaserade kostnader, alltså kostnader som inte direkt hänförs till själva verksamheten. Formeln för kalkylen kommer att vara:

$$\frac{\text{Kalkylerad totalkostnad för en tidsperiod} - \text{Övriga inkomster}}{\text{Verksamhetsvolym (kg)}} = \text{Självkostnad per kilogram}$$

4.3.1 Kalkylens uppbyggnad

Kalkylen som har byggts upp är avsedd att hjälpa växthusproducenter beräkna sitt självkostnadspris för ett kilogram skörd. Självkostnadspriset är alltså priset som producenten behöver få per sålt kilogram för att driva verksamheten på ett ekonomiskt hållbart sätt. Kalkylen kan användas både som en för- och efterkalkyl. Gör man en efterkalkyl så kan man plocka i uppgifter direkt från redovisningen men skall en förkalkyl göras behöver man använda sig av de budgeterade kostnaderna. Detta avsnitt kommer att vara en handledning hur kalkylen skall användas. Kalkylen är uppgjord med kalkyleringsprogrammet Microsoft Excel. I förklaringen av kalkylens uppbyggnad används estimerade siffror för att underlätta förståelsen av kalkylen.

Kalkylens inledande del består av allmän info om företaget. Information som matas in här är företagets namn, odlingsprodukt, odlingsareal, produktionens omsättning, redovisningsperiod, kulturperiod (odlingsperiod; plantering till avslut) och skördemängd. Baserade på denna information så beräknar kalkylen ut den genomsnittliga skörden för varje kvadratmeter odling. Produktionens omsättning och skördemängd behövs för att senare i kalkylen beräkna priskravet och det verkliga priset. Odlingsprodukten anges för att veta vilken produkt som kalkylen bygger på och redovisningsperiod för att kunna jämföra med andra perioder.

Kalkyl över växthusproducenters priskrav	
Företagets namn	Exempel AB
Odlingsprodukt	Tomat Encore
Odlingsareal (m2)	9900,0
Produktionens omsättning (endast skörden)	1 628 589,32 €
Redovisningsperiod	1.1.2015 - 31.12.2015
Kulturperiod	Året runt
Skördemängd (kg)	792000,0
Genomsnittskörd/m2 (kg)	80,00

Figur 8. Kalkyl över växthusproducenters priskrav (Bilaga 3)

Nästa steg i kalkylen är att lägga i rörelsekostnaderna som direkt kan hänföras till själva odlingsverksamheten. Dessa kostnader är uppdelade i tre huvudkategorier, dessa är:

1. Material och tjänster – Dessa kostnader är kostnader som är direkt bundna till odlingen. De består till största del av de särkostnader som presenterades under rubriken ”Tomatproducentens kostnadsposter”. Kostnaderna kan alltså vara t.ex. energi, gödsel eller elektricitet.
2. Personalkostnader – Hit hör alla lönekostnader och lönebikostnader. Personalkostnader är även en del av särkostnader som direkt hänför sig till odlingen.
3. Övriga rörelsekostnader – Till det hör kostnader som hör till verksamheten men inte hänförs direkt till själva odlingsverksamheten. Dessa kostnader kan vara t.ex. underhåll, administration och telefoni.

Kalkylen räknar ut vad de totala rörelsekostnaderna blir. Dessa kostnader är alltså den direkta kostnaden för att driva odlingsverksamheten. Kalkylen räknar även ut hur stor andel kostnadsposten har av den totala utgiftsresten.

Rörelsekostnader	Kostnad	Andel av total utgiftsrest
Material och tjänster	947 853,25 €	53 %
Personalkostnader	401 857,21 €	22 %
Övriga rörelsekostnader	278 542,20 €	15 %
Totalt rörelsekostnader	1 628 252,66 €	90 %

Figur 9. Rörelsekostnader i ”Kalkyl över växthusproducenters priskrav” (Bilaga 3)

Följande steg i kalkylen är att lägga till de utgifter som jag har valt att kalla för ”Kapitalbaserade kostnader”. Hit hör kostnader som inte direkt hänger ihop med själva

odlingsverksamheten utan är kostnader som hänför sig mer till företagets kapital. Dessa utgiftsposter är:

1. Avskrivningar och nedskrivningar – Hit hör alla avskrivningar och nedskrivningar som finns i företaget.
2. Finansiella kostnader – Största delen av dessa kostnader består av ränteutgifter från lån från kreditinstitut men kan även bestå av övriga ränteutgifter.
3. Årlig amortering – Hit skall läggas in kostnaden för amortering. Antingen så kan företagaren lägga in summan som man har/kan amorterat eller lägga in summan man borde/vill amortera för att se hur självkostnadspriset ändras.
4. Avkastningskrav - Avkastningskravet är alltså hur mycket odlaren kräver att företaget skall avkasta åt sig. Tanken med avkastning är lite olik från om företaget är ett aktiebolag eller ett privatföretag. I ett aktiebolag kan odlaren betala ut lön åt sig själv och även ta ut avkastning i form av dividend. I aktiebolagens fall så ska man beräkna delen av avkastningen som är lön under rörelsekostnader och delen som är dividend till avkastningskrav. För ett privat företag ska hela avkastningskravet läggas under avkastningskrav i kalkylen eftersom privata företag inte får betala ut lön åt sig själv utan får endast göra privata uttag.
5. Övriga exceptionella utgifter – Detta kan vara utgifter som inte kan hänföras till någon av de olika utgiftsdelarna. T.ex. bokslutsdispositioner kan föras hit.

När alla utgiftsuppgifter är inplockade i kalkylen så räknar den ut vad den totala utgiftsresten är. Alltså de totala utgifterna och utbetalningarna för den totala verksamheten.

Kapitalbaserade utgifter		
Avskrivningar och nedskrivningar	75 946,89 €	4 %
Finansiella kostnader	15 871,54 €	1 %
Årlig amortering	58 671,32 €	3 %
Avkastningskrav	21 850,00 €	1 %
Övriga exceptionella utgifter		
Totalt kapitalbaserade utgifter	172 339,75 €	10 %
TOTALA KALKYLERAD UTGIFTSREST	1 800 592,41 €	100 %

Figur 10. Kapitalbas. utgifter i “Kalkyl över växthusproducenters priskrav” (Bilaga 3)

För att räkna ut självkostnaden per kilogram så måste dock de övriga intäkterna först räknas bort från utgifterna eftersom de bidrar med att täcka utgifter. Intäktsposterna som är med i kalkylen är stödinkomst och övrig inkomst.

Övriga intäkter utöver verksamheten		
Stödinkomst	140 811,47 €	
Övrig inkomst		
Summa övriga intäkter utöver verksamheten	140 811,47 €	
TOTALA KALKYLERAD UTGIFTSREST EFTER ÖVR. INKOMSTER	1 659 780,94 €	

Figur 11. Övriga inkomster i “Kalkyl över växthusproducenters priskrav” (Bilaga 3)

Efter att de övriga intäkterna har dragits bort från de totala utgifterna så har kalkylen tagit fram de totala utgifterna efter övriga intäkter. Baserad på den så räknar kalkylen ut vad självkostnaden för ett kilogram skörd är vilket är samma som det genomsnittliga minimipriset per kilogram. Detta pris fås alltså fram genom att kalkylen dividerar den totala kalkylerade utgiftsresten efter övriga inkomster med den totala skörden. Det verkliga genomsnittliga priset kommer även fram i kalkylen genom att omsättningen över produktionen divideras med den totala mängden skörd i kilogram. Kalkylen räknar även ut den procentuella skillnaden mellan det verkliga priset och det nödvändiga priset för att se hur stor prishöjning eller kostnadseffektivisering som möjligen behövs. Blir denna siffra på minus så betyder det att verkliga priset är en viss procent högre än det genomsnittliga minimipriset.

Resultat	
Kalkylerat genomsnittligt minimipris/kg	2,10 €
Verkligt genomsnittligt pris/kg	2,06 €
Nödvändig prishöjning/kostnadseffektivisering	1,9 %

Figur 12. Resultat i “Kalkyl över växthusproducenters priskrav” (Bilaga 3)

Slutligen i kalkylen kan man testa sig fram hur mycket olika produktionsfaktorer påverkar självkostnadspriset. Man får ange hur mycket de procentuellt vill öka den totala skörden för att se hur mycket det kan komma att påverka priset. Man kan även procentuellt sänka kostnaden för material och tjänster, personalkostnader eller för övriga kostnader för att kunna se hur mycket det skulle påverka självkostnadspriset.

Hur mycket påverkar produktionsförändringar?		
		Värde av posten
Procentuell skördeökning	0 %	792000,0
Procentuell kostnadsänkning av material o. tjänster	0 %	947 853,25 €
Procentuell kostnadsänkning av personalkostnader	0 %	401 857,21 €
Procentuell kostnadsänkning av övr. rörelsekostnader	0 %	278 542,20 €

Figur 13. Produktionsför. "Kalkyl över växthusproducenters priskrav" (Bilaga 3)

4.4 Undersökning beträffande tomatproducenters priskrav

Undersökningen går ut på att beräkna vad producentpriset minst behöver vara i genomsnitt för att tomatodlingen ska kunna drivas på ett ekonomiskt vettigt och hållbart sätt. I undersökningen ingår så gott som bara odlare som odlar vanliga tomater, dock vissa av odlarna har en del andra produkter men de är inte av betydande del. Undersökningen är uppbyggt med att precis alla utgifter och utbetalningar inkluderas för att få fram den fullständiga självkostnaden för ett kilogram tomat. Informationen till undersökningen har samlats in från tolv stycken tomatodlare i form av bokslut och skördemängd normalt för år 2015 men även något från år 2014. Informationen från odlarna är helt anonyma och kommer inte att benämnas med några namn. Undersökningen kommer att delas upp i två olika delar, en för året runt odlare och en för säsongodlare, eftersom priskravet kan variera väldigt mycket eftersom året runt odlare har i regel större totala kostnader än säsongodlarna p.g.a. uppvärmning och tilläggsbelysning. Enligt planen var det att jag skulle inkludera i undersökningen sex stycken året runt odlare och sex stycken säsongodlare, dock blev undersökningen för året runt odlarna gjord på fem stycken odlare och för säsongodlingen på sju stycken säsongodlare. Ett genomsnittligt pris för dessa odlare kommer att kunna ge en fingervisning för vad priset för hela marknaden behöver vara. Undersökningen är uppgjord i kalkylprogrammet Microsoft Excel. Kommande figurer som visas är från undersökningen och alla figurer är från samma odlare.

4.4.1 Undersökningens uppbyggnad och utförande

Undersökningen börjar med en del om företagets väsentligaste uppgifter för undersökningen för att snabbt kunna jämföra i vilken grad företagen presterar gentemot varandra.

Företagsuppgifter	
Företagsform	Privat företag
Odlingsareal (m ²)	3560,0
Produktionens omsättning	111 681,91 €
Redovisningsperiod	01.01.2015 - 31.12.2015
Kulturperiod	Lång (Mars - Oktober)
Skörd (kg)	85 000,0
Genomsnittlig skörd/m ² (kg)	23,9
Räkenskapsperiodens vinst	15 352,38 €
Vinst/Produktionens omsättning	14 %

Figur 14. Företagsuppgifter i Undersökningen (Bilaga 2)

Först så läggs i vilken företagsform som företaget har. Företagen jag har undersökt är antingen privata företag (enskild näringsidkare) eller aktiebolag. Största skillnaden mellan företagsformerna är hur företagen får ut avkastning ur företaget. Alla året runt företag, förutom ett har aktiebolag som företagsform men endast en av säsongodlarna har aktiebolag som företagsform, detta är även den absolut största av alla säsongodlare jag har undersökt.

Odlingsarealen anges i form av kvadratmeter (m²) och tas upp för att se storleken på odlingarna och för att sedan kunna beräkna hur mycket skörd varje kvadratmeter har kunnat producera.

Produktionens omsättning anges för att kunna beräkna vinstprocent, genomsnittliga minimipris och det verkliga priset som odlarna fått per sålt kilogram tomat. Omsättningen som anges är endast omsättningen från den egentliga odlingsverksamheten så här anges inte övriga intäkter.

Redovisningsperiod anges för att man skall förstå från vilken period som redovisningsinformationen har använts ifrån. Resultaten från perioderna kan variera t.ex. ifall under en period har det varit ett bättre pris i relation till en annan period. Perioden som största delen av boksluten är ifrån är från 01.01.2015 – 31.12.2015. För året runt odlarna är det vanligt att ha sin redovisningsperiod från höst till höst så för de har den vanligaste redovisningsperioden varit höst 2014 – höst 2015. Orsak varför man använder sig av den sådan redovisningsperiod är för att vanligen så börjar den nya skördeperioden någon gång under hösten för året runt odlarna. Inom året runt odlarnas undersökning finns det ett företag som är privat företag. Jag använder bokslutet från år 2014 för den odlaren eftersom företaget

gjorde en omändring till aktiebolag under 2015 och därför inte har ett komplett och fullständigt bokslut som går att jämföra med det andra boksluten.

Kulturperiod är inte samma sak som redovisningsperiod. Kulturperiod är under vilken period som man odlar. Perioden sträcker sig från när man planterar plantorna tills att man skördat klart och kastar bort plantorna. Säsongsodlarna kan antingen odla baserat på en lång eller kort period. Den långa perioden ger en större stödinkomst och då måste man minst odla i sju månader per år. Den korta odlingsperioden ger ett mindre stöd och måste minst vara under två månader per år. Om man odlar enligt den långa perioden så måste man senaste ha sina plantor planterade sista mars. Odlar man enligt den kortare perioden så måste man senaste ha sina plantor planterade den 14 maj.

Varför vissa odlar enligt den kortare perioden kan vara t.ex. att hålla ner kostnaderna. Eftersom man till största del endast odlar under sommarmånaderna så har man små energikostnader vilket man kan spara mycket på. Endast en av säsongodlarna odlar enligt kort period men det har visat sig att denna odlare har ungefär ett lika bra eller bättre nettoresultat jämförbart med de odlare som är ungefär lika stora i odlingsareal som har odlat enligt den längre perioden. Resultatet jämfört med omsättningen är ca 10 % bättre för odlaren med kortare odlingsperiod än för odlare med längre odlingsperiod, som man kan jämföra med. Alltså odlare på lång period har lagt ner mer resurser för att skapa ett likadant resultat.

Skörden i kilogram är hur mycket kilogram som odlaren har skördat och sålt under perioden. Skörden anges för att kunna beräkna hur mycket kostnader som varje kilogram tomat bör täcka. Det beräknas även hur mycket odlaren har i genomsnitt fått per skördat kilogram tomat om man tar omsättningen i relation till skörden.

Genomsnittsskörd per kvadratmeter odlingsareal är för att se hur mycket varje kvadratmeter odlingsyta har lyckats producera. Siffran kan jämföras mellan odlarna för att se vem som producerar i genomsnitt mest. Genom att beräkna genomsnittsskörden per kvadratmeter så kan man i slutet ta ett medeltal för alla företag för att se vad företagen i genomsnitt har producerat per kvadratmeter.

Slutligen i denna del framkommer företagets vinst och vinstprocent i relation till omsättningen så att man får en överbild om hur bra företaget har lyckats med att skapa vinst. Slutligen räknas ett medeltal mellan all företags vinstprocent för att visa vad den genomsnittliga vinsten blir.

Följande del av undersökningen är var alla utgifter och utbetalningar tas upp. Utgifterna är uppdelade i större helheter eftersom boksluten kan skilja sig ganska mycket från varandra, så det skulle varit svårt att dela upp dem skilt för varje kostnadspost.

Utgifter/Utbetalningar	
Material och tjänster	55 217,79 €
Personalkostnader	27 820,93 €
Avskrivningar o. nedskrivningar	25 550,42 €
Övriga rörelsekostnader	19 649,30 €
Finansieringskostnader	2 041,35 €
Avkastningskrav	32 611,20 €
Årlig amortering	13 041,09 €
Totalt utgifter	175 932,08 €

Figur 15. Utgifter/Utbetalningar i Undersökningen (Bilaga 2)

Material och tjänster är för alla företag den enskilt största utgiften. Hit hör utgifter som man normalt direkt kan hänföra till själva odlingsverksamheten. De särkostnader som jag presenterade i stycket om odlarnas kostnader är de som normalt hör hit. Härfter kommer ett exempel vilka kostnader som kan finnas i denna utgiftspost. Dessa är tagna från ett av odlarnas bokslut.

Material-, tillbehörs- och varuinköp	
4000 Odlingsmat.frö,plantor 24%	-17 501,75
4010 Gödningsmedel 24%	-6 837,09
4020 Pollinering 24%	-717,00
4030 Växtskyddsmedel 24%	-1 100,40
4040 Elkostnader 24%	-4 433,18
4050 Bränsle 24%	-44 167,69
4052 Vatten o avlopp 24%	-531,30
4060 Gas o flytgas 24%	0,00
4080 Förnödenheter 24%	-5 888,25

Figur 16. Kostnader som kan ingå i "Material och tjänster" (Säsongsodlares bokslut)

Personalkostnader är den näst största utgiftsposten för alla företag i undersökningen och här inkluderas alla kostnadsposter som hör till personalkostnader. Lön, sociala avgifter och arbetslöshetsförsäkring är alla exempel på kostnader som inkluderas inom denna kategori. För de privata företagen inkluderas inte här lönen åt odlaren eftersom privata företag inte får

betala ut lön åt sig själv utan endast får göra privata uttag. För aktiebolagen kan denna post innehålla lön åt odlaren beroende på om odlaren har gett sig lön eller om han endast har tagit ut dividend ur företaget. I de flesta bokslut kunde man inte få fram uppgifter om detta.

Avskrivningar och nedskrivningar tas direkt från boksluten. Alla företag förutom en säsongsodlare har gjort avskrivningar medan ingen har gjort några nedskrivningar. I allmänhet har växthusföretag ganska stora avskrivningar eftersom de innehar ganska stora materiella tillgångar.

Övriga rörelsekostnader är kostnader som inte direkt hänför sig till odlingsverksamheten utan kan vara kostnader för t.ex. administration, underhåll och telefoni. Kostnaderna kan man kalla som en bikostnad som uppstår p.g.a. odlingen. Övriga kostnader är ändå en ganska betydande del av kostnaderna för alla företag inom undersökningen.

Till finansieringskostnader hör kostnader som hänför sig till företagets investerade kapital. Största delen av finansieringskostnader består av räntor för lån men även t.ex. skötselkostnader för lån och övriga räntekostnader är även kostnader som hör till denna del. Finansieringskostnadsposten har tagits som ett netto mellan finansieringsintäkter och finansieringskostnader. Ifall företagen även har finansieringsintäkter har jag direkt dragit bort dem från finansieringskostnaderna. Detta p.g.a. att alla bokslut jag har behandlat har gjort detta.

Avkastningskrav är en utgiftspost som man inte direkt kan plocka ur bokslutet när det gäller privata företag. Eftersom att privata företag inte får betala ut lön åt sig själv så måste deras lön tas upp inom avkastningskrav. Jag har valt att för säsongsodlare som avkastningskrav ta genomsnittslönen inom privata sektorn och tagit den gånger antalet månader som odlingsperioden sträcker sig över. Timmedellönen inom den privata sektorn var för år 2015 15,80 euro per timme. (Statistikcentralen) För att räkna ut månadslönen har jag räknat med ett genomsnitt på 172 stycken arbetade timmar per månad. (Smith, J.) För de odlare som odlat enligt den längre perioden har jag tagit medellönen gånger tolv månader och för de som odlar enligt kortare period har jag istället tagit medellönen gånger åtta månader. Trots att en kulturperiod för de odlare med längre kulturperiod sträcker sig kring 8-9 månader så har växthusodlarna en hel del jobb under perioden man inte odlar, med t.ex. underhåll och administration. Jag har även räknat med att odlarna bör få ha en månads ledighet så tolv månaders arbete stämmer relativt bra överens med verkligheten, eftersom många odlare även jobbar en hel del övertid. För de privata företag som har två odlare, t.ex. en man och fru som odlarpar har jag räknat med månadslön åt båda odlarna.

För aktiebolag har jag räknat ut hur mycket som tagits ut i dividend och använt det som avkastningskrav. Eftersom jag inte fick fram genom boksluten hur stor del som tagits ut som lön för odlarna så antog jag att de har tagit ut en ”rimlig” lön och sedan även tagit ut avkastning i form av dividend. Eftersom aktiebolags syfte enligt aktiebolagslagen är ”*Syftet med bolagets verksamhet är att bereda vinst åt aktieägarna, om inte annat föreskrivs i bolagsordningen.*” (Finlex.fi; Aktiebolagslagen) så utgår jag från att de företag som är aktiebolag skall skapa avkastning åt företagaren samt även lön om företagaren jobbar inom företaget. Därför har jag valt att inkludera dividendutdelning i undersökningen som avkastningskrav, trots att i verkligheten inte kanske utdelningen ”behövs” åt företagaren för att få en ”rimlig” lön. Hur stor dividenden i sin tur skall vara är svår att avgöra.

Årlig amortering är även en post av antagande karaktär. Jag har valt att beakta alla lån från kreditinstitut och delat upp dem på så sätt att de skall betalas tillbaka på 10 år. För en odlare kan dess lån t.ex. enligt plan betalas tillbaka på 5 år och för en annan på 20 år men jag har valt att ta ett genomsnitt på 10 år enligt rekommendation från en person som arbetar med kreditutgivning åt växthusföretagare på en bank. På hur lång tid ett lån amorteras kan ha en stor effekt på den totala självkostnaden som jag beräknat. Om man amorterar på en längre tid krävs inte lika mycket kapital in i företaget på kort sikt, för att amortera än om man ska amortera på en kortare tid. Dock är räntekostnader på högre nivåer för större lån, så att dela upp lån på 10 år ansåg jag vara passande och borde vara ganska nära verkligheten. Många av odlarna har t.o.m. amorterat så att lånen skulle var bortamorterade på mindre än 10 år.

Följande del av undersökningen behandlar de övriga intäkterna inom verksamheten. De övriga intäkterna skall dras bort från de totala utgifterna. De övriga intäkterna täcker även upp en viss del av de totala kostnaderna och därför skall man beräkna så att de minskar på den totala utgiften.

Intäkter	
Växthusstöd	30 262,00 €
Övriga rörelseintäkter	
Totalt övriga intäkter	30 262,00 €

Figur 17. Intäkter i Undersökningen (Bilaga 2)

Växthusstöd är ett stöd som alla tomatodlare, som täcker vissa krav, får för att driva verksamheten. Växthusstöden bestäms enligt hur stor odlingsareal man har samt även under vilken period man odlar.

Övriga rörelseintäkter kan vara intäkter som t.ex. hyra, försäkringsersättningar och accisåterbäringar. Accisåterbäring är en slags skatteåterbäring för de som använder sig av eldning med olja.

Kalkylerad utgiftsrest	145 670,08 €
Resultat	
Kalkylerat genomsnittligt minimipris/kg	1,71 €
Verkligt genomsnittligt pris/kg	1,31 €
Nödvändig prishöjning	23 %

Figur 18. Resultat i Undersökningen (Bilaga 2)

Den kalkylerade utgiftsresten är alltså de totala utgifterna efter att de övriga intäkterna har dragits bort som en del som täcker utgifterna. Resten av utgifterna skall alltså täckas av själva odlingsverksamheten och dess skörd.

Det kalkylerade genomsnittliga minimipriset är alltså självkostnadspriset för ett kilogram tomat. Detta är alltså priset vad specifikt denna odlare bör få för varje sålt kilogram tomat för att han skall kunna bedriva odlingsverksamheten på ett vettigt och hållbart ekonomiskt sätt. Detta pris fås på så sätt att man dividerar utgiftsresten med totala skörden i kilogram. Det verkliga genomsnittspriset visar vad odlaren i verkligheten har fått för ett kilogram tomat. Detta pris fås genom att dividera omsättningen med den totala skörden i kilogram. Slutligen framkommer skillnaden mellan det verkliga och det kalkylerade priset i form av en "Nödvändig prishöjning". I figuren skulle alltså det verkliga priset behöva stiga eller produktionen kostnads-effektiviseras med 23 % för att självkostnaden skall täckas. Är denna siffra på minus så betyder det att det verkliga priset är större än det kalkylerade priset.

Specifikt för denna odlare så ser man att det verkliga priset inte når upp till det nödvändiga minimipriset. Undersökningen går dock ut på att ta fram ett medeltal för alla odlare som inkluderas i undersökningen. Slutligen i undersökningen så räknas ett medeltal av alla väsentliga poster ut för att kunna se hur genomsnittet är. Viktigaste medeltalet från undersökningen är det kalkylerade genomsnittliga minimipriset för alla säsongodlare och

året runt odlare som kommer att vara slutresultatet av min undersökning. Resultatet kommer att ge svar examensarbetets rubrik, ”Tomatproducentens priskrav”.

4.4.2 Undersökningens resultat

Det huvudsakliga resultatet av undersökningen är alltså vad medeltalet är, skilt för året runt odlarna och säsongodlarna, av de undersökta odlarnas självkostnadspris för ett kilogram tomat. Självkostnadspriset är alltså vad en odlare minst behöver få för att odlaren skall klara av att betala produktionskostnader, kapitalkostnader och egen lön. Undersökningen har visat att överlag ligger producentpriset på en relativt okej nivå om man jämför med övriga delar inom lantbrukssektorn. Växthusproduktion visade sig vara den mest lönsamma verksamheten inom lantbruket för åtminstone de tre senaste åren (Forsman, T., VBL, 23.10.2016, s. 5). Denna info kan även min undersökning konstatera. Trots att växthusbranschen är den mest lönsamma inom lantbrukssektorn krävs även stora förbättringar här för att verksamheten generellt sett ska vara helt lönsam. Året runt odlingarna har i regel ett genomsnittligt pris som täcker självkostnaden för ett kilogram tomat. Säsongodlingarna har det värre, enligt min undersökning ligger producentpriset på för låg nivå och skulle därför behöva komma upp i högre nivåer.

Bilaga 1 visar undersökningen av året runt odlingarna. Som man kan se så får alla förutom ett företag ett genomsnittligt producentpris som täcker den totala självkostnaden för ett kilogram tomat. Detta är väldigt positivt att se. Det genomsnittliga producentpriset täcker även en viss dividendutdelning åt de flesta av företagen. Ett gott tecken på ett aktiebolags lönsamhet är att det lyckats även dela ut vinst åt sina ägare. Genom de bokslut jag har undersökt har man inte fått fram uppgifter om odlarnas egen lön och därför vet jag inte om företagen även tagit ut lön ur företagen men högst troligen har de gjort det. Trots att företagen i regel har ganska låg vinstprocent får företagen ut både lön och dividend ur företaget och alla kostnader täckta vilket är mycket positivt för att vara företag inom den krisande lantbrukssektorn. De höga omsättningarna och produktionerna är en stor orsak till detta. Eftersom att det produceras året runt så skapar det investerade kapitalet vinst året runt medan det investerade kapitalet för säsongodlarna endast skapar vinst en del av året. Det genomsnittliga verkliga priset för året runt odlarna är dock väldigt nära det kalkylerade genomsnittliga minimipriset så det finns inte rum för några stora försämringar i priset eller kostnaderna för året runt odlingarna.

Säsongsodlarna som vi kan se i Bilaga 2 har det svårare att få ut en ordentlig lönsamhet ur odlingen. Tre av företagen får ett genomsnittligt pris som täcker självkostnaden för ett kilogram tomat medan fyra stycken odlare inte får tillräckligt. Säsongsodlarna lyckas alltså inte få ut en lika bra lönsamhet som året runt odlarna. En bidragande orsak till detta kan vara att de inte får ut en tillräckligt stor produktion ur odlingen som skulle täcka kostnaderna. Trots att säsongsodlarna i regel har bättre vinstprocent än året runt odlarna så är omsättningen för liten för att alla utgifter ska täckas. Många av företagen har stora investeringar vilket betyder stora skulder och därför skulle mycket kapital behöva komma in till företaget för att kunna amortera skulderna.

	Säsongsodling	Året-runt odling
Undersökning		
Odlingsareal (m ²)	5 579	9 825
Produktionens omsättning	303 602,53 €	1 653 511,43 €
Skörd (kg)	196 034	754 612
Genomsnittlig skörd/m ² (kg)	31,8	76,7
Räkenskapsperiodens vinst	43 657,71 €	149 079,79 €
Vinst/Produktionens omsättning	21 %	8 %
Utgifter/Utbetalningar		
Totalt utgifter	373 414,67 €	1 720 605,07 €
Intäkter		
Totalt övriga intäkter	57 170,36 €	122 201,40 €
Kalkylerad utgiftsrest	316 244,32 €	1 598 403,67 €
Resultat		
Kalkylerat genomsnittligt minimipris/kg	1,66 €	2,15 €
Verkligt genomsnittligt pris/kg	1,48 €	2,20 €
Nödvändig prishöjning	11 %	-3 %

Figur 19. Medeltal mellan alla odlare i Undersökningen (Bilaga 2)

Figuren ovan visar medeltal mellan alla undersökta företag, skilt för säsongodlarna och året runt odlarna.

Odlingsarealens medeltal för säsongodlarna är 5 579 kvadratmeter och för året runt odlarna är medeltalet 9 825 kvadratmeter. Medeltalet för året runt odlarna är alltså cirka 75 % högre än säsongodlarnas genomsnittliga odlingsareal. En av säsongodlarna har en väldigt stor odlingsareal gentemot de andra säsongodlarna det kan antas att genomsnittliga arealen för alla säsongodlare på marknaden ligger lägre än talet min undersökning har producerat. Den

genomsnittliga odlingsarealen för året runt odlarna som min undersökning producerat tror jag dock kan vara mindre än det verkliga genomsnittet för marknaden. Det finns flera odlare som har arealer på närmare 50 000 kvadratmeter, vilka drar upp genomsnittet.

Produktionens omsättning respektive skörd i medeltal är för säsongodlarna 303 602,53 € och 196 034 kilogram och för året runt odlarna 1 653 511,43 € och 754 612 kilogram. Detta tror jag är den största bidragande orsaken varför året runt odlingarna är mer lönsamma. Trots att arealen endast är 75 % större än för säsongodlarna så lyckas året-runt odlarna skapa en produktion som är flera hundra procent större än säsongodlarnas, dock skall det beaktas att säsongodlarna odlar ett mindre antal månader. Växthusföretag har stora investeringar och om man låter produktionen ligga på sin maximala effekt så producerar det mer kapital som ger återbetalning på det investerade kapitalet. Den genomsnittliga skörden per kvadratmeter odlingsareal ligger ju såklart på en högre nivå för året runt odlingar men delar man upp genomsnittet på antalet odlingsmånader ligger året runt odlingarna på cirka två kilogram per kvadratmeter mer per månad än säsongodlingarna. Varför året runt odlingarna producerar genomsnittligt mer än säsongodlarna är för att största delen av året är året runt odlarna inte beroende av vädret. Eftersom de odlar med tilläggsbelysning får de en jämnare och större produktion. Säsongodlarna förlitar sig på att solen skall vara stark under sommaren och tillföra värme och ljus men om en kall och mörk sommar lyder så kan produktionen ligga på en väldigt låg nivå.

Det huvudsakliga resultatet i undersökningen är alltså i vilken mån det genomsnittliga priset som odlarna fått, täcker det genomsnittliga kalkylerade minimipriset, alltså självkostnadspriset. Resultatet av undersökningen indikerar att för säsongodlarnas del ligger verkliga priset på 1,48 € per kilogram tomat medan minimipriset behöver vara 1,66 € per kilogram. Detta betyder att det skulle behöva ske en prishöjning, kostnadseffektivisering eller produktionshöjning på 11 % för att en genomsnittlig säsongodlare skall få sina kostnader, amorteringar och löner betalda. Det skall även komma ihåg att trots priset skulle stiga med 11 % kommer fortfarande verksamheten ligga på ett resultat med ingen direkt vinst som återinvesteras i företaget. När priset inte täcker den totala självkostnaden är det i första hand den egna lönen åt odlaren som inte täcks men även amorteringen av skulder. Läget är i regel inte hållbart och behovet av en prishöjning är mycket aktuell för att förbättra situationen. Säsongodlarna är väldigt viktiga för marknaden eftersom de bistår med produkter från juli/augusti när året runt odlarna vanligen avslutar odlingsåret fram tills att de börjar skörda igen någon gång kring september/oktober. Skulle säsongodlarna inte finnas

där och bistå med produkter under den perioden så skulle handeln vara tvungen att importera och det är i alla odlares intresse att hålla importen på en så låg nivå som möjligt.

För året runt odlingarna är läget lite bättre. För dem så täcker det verkliga priset kostnader, amorteringar och lön och dividend och därefter finns en marginal på 3 % mellan verkliga priset och minimipriset. En marginal på 3 % är dock inget att höja till skyarna. Om t.ex. ett läge blir så att kostnaderna ökar och priset sjunker en aning kommer det verkliga priset att inte täcka självkostnaden och då kommer företagen vara tvungna att minska på utdelning och amortering. Ett annat läge som kan komma att påverka priset är skillnaden mellan utbud och efterfrågan. Många odlare väljer nuförtiden att investera i större anläggningar och mer odlingsareal. Om priset skall hållas på en jämn nivå måste det även minska odlingsareal i samma takt som att det utökas. Ifall mycket ny odlingsareal tillkommer kommer utbudet att öka, efterfrågan blir då mindre på utbudet och på så sätt kommer priset att sjunka.

Räkenskapsperiodens vinst i förhållande till produktionens omsättning ligger på en högre nivå för säsongodlingarna än för året runt odlingarna och orsaken till detta torde vara att produktionskostnaderna för säsongodlarna är i relation till produktionen lägre än för året runt odlingarna. Trots att vinstprocenten är högre för säsongodlingarna är inte lönsamheten bättre, utan sämre. Året runt odlingarna skapar en bättre lönsamhet troligen p.g.a. den högre produktionen än för säsongodlarna. Året runt odlingarna ger alltså en bättre avkastning på investerat kapital än vad det gör i regel för säsongodlingarna. Detta är ett praktexempel på vad jag nämnde i teoridelen angående lönsamhet att *”Om ett företag har ett bra resultat så behöver det inte betyda att företaget är lönsamt. Det betyder alltså att ett företag med bra resultat inte behöver vara mer lönsamt än ett företag med dåligt resultat, företaget med sämre resultat kan t.o.m. vara mer lönsamt än företaget med bättre resultat.”* (Ax, Johansson, Kullvén, 2015 s. 37)

Sammanfattningsvis har undersökningen kunnat visa att läget för tomatbranschen inte är så ekonomiskt bra som det skulle behöva vara. Värst är läget för säsongodlarna där producentpriset skulle minst behöva stiga med 11 % för att det ska täcka den totala självkostnaden för produktionen. För året runt odlingarna är läget en aning stabilare men där finns inga stora marginaler och en försämring skulle tära hårt även på deras lönsamhet. Denna undersökning ger en liten fingervisning för hela marknaden om vilka förändringar som skulle behöva ske för att de odlare som lägger ner mycket jobb i att bistå hela Finland med grönsaker skulle få ut en hållbar lönsamhet ur deras verksamhet.

5 SLUTSATS

Syftet med mitt examensarbete var alltså att för min uppdragsgivare, Österbottens Svenska Producentförbund, skapa en produkt i form av en kalkylmodell som växthusodlare kunde använda sig av för att beräkna sitt personliga priskrav(självkostnaden) för sina produkter. Jag skulle även göra en undersökning där jag skulle undersöka vad det genomsnittliga priskravet för marknaden är. Syftet med kalkylen och undersökningen var att kunna hjälpa växthusproducenter att kunna planera sin verksamhet på ett så ekonomiskt positivt sätt som möjligt. Jag anser att jag har uppnått examensarbetets syfte.

5.1 Resultat

Resultatet av mitt examensarbete är två olika resultat. Det första resultatet är en produkt i form av en kalkylmodell som växthusodlare kan ta till hjälp för att beräkna självkostnadspriset, alltså vad odlaren behöver få i pris för varje producerat kilogram produkt. Kalkylen är uppbyggd för att vara så enkel att använda som möjligt. Odlarna kommer snabbt och enkelt att få fram det personliga priskravet för deras odling genom att föra in data i kalkylen från företagets redovisning. Med kalkylen kommer odlarna även att kunna testa sig fram hur olika produktionsförändringar påverkar priset

Resultatet från undersökningen är det resultat som ger svar på min frågeställning i rubriken ”*Är det lönsamt att odla tomater?*”. Efter att ha granskat undersökningens resultat så kan man konstatera att tomatodling inte ger en bra lönsamhet, som läget är nu. För speciellt säsongodlare är lönsamheten på för låg nivå att man ska kunna driva verksamheten på ett ekonomiskt hållbart sätt. Producentpriset är, enligt undersökningen åtminstone 11 % lägre än det totala självkostnadspriset. Om det totala självkostnadspriset inte täcks är det vanligt att en del av producentens lön faller bort.

Att odla tomater året runt har enligt undersökningen visat sig vara relativt lönsamt. Året runt odlarna får i regel alla sina utgifter betalda och även får ut en dividend av företaget. Marginalen mellan självkostnadspriset och det verkliga priset ligger dock endast på 3 % så ett stabilare läge för året runt odlarna är även en nödvändighet. Endast mindre försämringar krävs för att året runt odlingarna går ner till en mera olönsam nivå än i nuläget.

5.2 Sammanfattning

Företag inom lantbrukssektorn är i ett mycket kritiskt läge. Lönsamheten ligger på väldigt låga nivåer och många producenter väljer att avsluta sin verksamhet. Växthusbranschen har för tillfället visat sig vara den mest lönsamma branschen inom lantbrukssektorn. Även i växthusbranschen är det många producenter som har en låg lönsamhet och befinner sig i ett kritiskt läge. Växthusbranschen är en bransch som utvecklas väldigt snabbt. Odlingarna skiljer sig mycket från varandra och därför är det svårt att generalisera.

Detta examensarbete har utförts åt Österbottens Svenska Producentförbund (ÖSP). Syftet med examensarbetet var att hjälpa växthusproducenterna planera sin odlingsverksamhet på ett ekonomiskt hållbart sätt. Det är många faktorer som spelar in på odlingarnas lönsamhet. Genom detta arbete har jag skapat en kalkylmodell, vilken växthusproducenter kan använda sig av för att beräkna sitt personliga priskrav. På basis av kalkylen har flera odlares bokslut jämförts vilket resulterat i ett genomsnittligt medelpriskrav för tomatproducenter. Undersökningen ger alltså en fingervisning om vad marknadspriset för tomatproducenter i genomsnitt behöver vara för att odlarnas verksamhet skall hållas på en ekonomisk hållbar nivå.

Undersökningsresultatet visar att lönsamheten befinner sig på en ohållbar nivå, i synnerhet för säsongodlare. Producentpriset är i behov av en höjning för att branschen skall kunna fortsätta på ett ekonomiskt hållbart sätt. För året runt odlingar är läget en aning bättre men även här är marginalerna på väldigt låga nivåer.

5.3 Förslag till fortsatta studier

Som förslag till fortsatta studier kunde vara att göra en ännu mer reliabel undersökning genom att inkludera fler odlare i undersökningen. Genom detta skulle man få ett mer verkligt resultat eftersom det skulle spegla mer odlare än vad denna undersökning gör. Det skulle vara intressant om alla växthusföretag skulle använda kalkylmodellen jag byggt upp med att fylla i sina uppgifter och efter det skapa ett medeltal mellan alla företag.

En annan intressant sak man kunde forska kring skulle vara att bygga upp en värderingsmodell specifikt för växthusföretag. Genom modellen skulle man kunna få fram viktiga nyckeltal för att kunna bestämma ett konkret värde på hela anläggningen och verksamheten. Att kartlägga företags lönsamhet och nyckeltal inom en bransch kan vara

väldigt nyttigt för att förstå i vilket läge branschen faktiskt befinner sig i och hur man i framtiden skulle kunna utveckla den.

5.4 Avslutning

Avslutningsvis är jag relativt nöjd med mitt examensarbete. Jag är glad att jag har kunnat skapa ett resultat som visar hur lönsamhetsläget är för tomatproducenter. De odlare som jag har pratat med har redan före jag gjort undersökningen påstått att lönsamheten är allt för låg och att producentpriset behöver höjas. Tomatodlarna har såklart alltid vetat hur lönsamheten ligger till men att få det dokumenterat med en undersökning hur läget faktiskt är tycker jag är mycket positivt för hela branschen. Jag anser att i Närpes som är huvudaktör inom växthusbranschen så pratas det mest om de positiva delarna med växthusnäringen, om hur mycket den tillför och så men sällan tas upp de sämre delarna av näringen upp. Delar som den bristande lönsamheten för odlarna och den stora mängd arbete som många odlare lägger ner i sin verksamhet. Jag tycker även att säsongodlarna som i regel har mindre och äldre anläggningar sällan lyfts fram utan den största fokusen går till de större och produktivare odlingarna. Växthusbranschen är förstås en stor bidragande orsak till varför Närpes går så bra ekonomiskt som det gör och jag vill inte på något sätt visa en negativ anda över branschen. Närpes och växthusbranschen är enligt mig en förebild för hur många andra kommuner och städer kan utveckla sig.

Slutligen vill jag säga att mitt examensarbete har varit väldigt intressant att jobba med och det har varit väldigt lärorikt att få lägga sig lite djupare in i denna bransch för att lära sig hur den till viss del fungerar och i viss mån bidragit med någonting bra för branschen.

6 KÄLLFÖRTECKNING

Litteratur

- Alhola, K. & Lauslahti, S. (2000) *Laskentatoimi ja kannattavuuden hallinta*. Helsingfors: WS Bookwell Oy.
- Alnestig, P & Segerstedt, A (1998), *Produktkalkyler*, Jönköping: Tryckeriet AB Småland
- Andersson, G. (2001) *Kalkyler som beslutsunderlag*, Lund: Studentlitteratur
- Ax, C, Johansson, C & Kullvén, H. (2015), *Den nya ekonomistyrningen*, Stockholm: Liber
- Bryman, A. & Bell, E. (2005), *Företagsekonomiska Forskningsmetoder*, Malmö: Liber
- Bryman, A. & Bell, E. (2013), *Företagsekonomiska Forskningsmetoder*, Stockholm: Liber.
- Johansson, S-E & Runsten, M (2005) *Företagets lönsamhet, finansiering och tillväxt*, Studentlitteratur
- Kaplas, A., 2012. *Aktivitetsbaserad kostnadskalkylering för små och medelstora företag. Utveckling och implementering*. Åbo: Examensarbete för tradenomexamen. Yrkehögskolan Novia, Företagsekonomi.
- Neilimo, K. & Uusi-Rauva, E. (2005) *Johdon laskentatoimi*. Helsingfors: Edita Publishing Oy
- Siikavuo, J. (2016) *Talous Haltuun PK-Yrityksessä*. Helsingfors: Helsingin Kauppakamari Oy
- Sundström, B., 2016. *Offertberäkningsrutiner*. Vasa: Examensarbete för ingenjörsexamen. Yrkehögskolan Novia, Produktionsekonomi
- Sjöholm, D., Borg, M., Blomqvist, K., Särkkä, L., Jokinen, K., & Kaukoranta, T. (2015) *LED-mellanbelysningsförsök i ett tomatblockväxthus i Pjelax, Närpes*. Helsingfors: Naturresursinstitutet (http://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/519539/luke-luobio_49_2015.pdf)

Elektroniska källor

- Bokforingstips.se, 08.02.2010. *Påläggskalkyl, påläggskalkyler och vad är påläggskalkylering?* [Online]

<http://www.bokforingstips.se/artikel/ekonomistyrning/palaggskalkyl.aspx> [hämtat 16.10.2016]

Ekonomi-info, 27.04.2009. *Särintäkter, sär- och samkostnader* [Online]
http://www.ekonomi-info.nu/sarintakter_sar-_och_samkostnader_3532.asp [hämtat 23.10.2016]

E-conomic. *Kostnad – Vad är en kostnad* [Online]
<https://www.e-conomic.se/bokforingsprogram/ordlista/kostnad> [hämtat 23.10.2016]

Kauppapuutarhaliitto, 2016. *Vihannesten viljely kasvihuoneissa*. [Online]
<http://www.kauppapuutarhaliitto.fi/tietoa-kasvihuonealasta/vihannesten-viljely-kasvihuoneissa> [hämtat: 05.10.2016]

Finlex, 21.07.2006. *Aktiebolagslag* [Online]
<http://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/2006/20060624> [hämtat 04.11.2016]

Helsingfors Universitet, *Redovisning* [Online]
[http://www.mv.helsinki.fi/home/jsumeliu/MAE1C/4mae1cRedovisning%20\(fi\).pdf](http://www.mv.helsinki.fi/home/jsumeliu/MAE1C/4mae1cRedovisning%20(fi).pdf) [hämtat 29.10.2016]

Naturresursinstitutet, 17.09.2015. *Jordbrukets lönsamhet svag redan för fjärde året* [Online] <https://www.luke.fi/sv/nyheter/jordbrukens-lonsamhet-svag-redan-for-fjarde-aret/#> [hämtat 28.09.2016]

Naturresursinstitutet, 07.04.2016. *Trädgårdsstatistik 2015* [Online]
<http://stat.luke.fi/sv/tradgardsstatistik> [hämtat 08.10.2016]

Naturresursinstitutet, 29.04.2016. *Statistikdatabas* [Online]
http://statdb.luke.fi/PXWeb/pxweb/sv/LUKE/LUKE__02%20Maatalous__04%20Tuotanto__20%20Puutarhatilastot/?tablelist=true&rxid=dc711a9e-de6d-454b-82c2-74ff79a3a5e0
[hämtat 17.09.2016]

Närpes Grönsaker, 2016. *Dunne*. [Online]
<http://www.narpesgronsaker.fi/sv/dunne> [hämtat: 08.10.2016]

Närpes Stad, 2016. *Växthusstaden Närpes*. [Online]
<http://www.narpes.fi/sv/naringsliv/vaxthus> [hämtat: 08.10.2016]

Statistikcentralen, 16.08.2016. *Timplöner inom den privata sektorn* [Online]
http://www.stat.fi/til/ystp/index_sv.html [hämtat 25.10.2016]

Svenska Yle, 02.09.2013. *Priskrig med polska tomater* [Online]
<https://svenska.yle.fi/artikel/2013/09/02/priskrig-med-polska-tomater> [hämtat 13.11.2016]

Syd-Österbotten, 23.08.2016. *Lägst arbetslöshet i Närpes* [Online]
<http://online.sydin.fi/Artikel/Visa/112831> [hämtat 05.10.2016]

Tidskrifter

Forsman, T. (23.10.2016) *Alla kurvor pekar nedåt för lantbruk*. Vasabladet s. 5

Personlig kommunikation

E-post intervju med Jyrki Jalkanen, verkställande direktör vid Kauppapuutarhaliitto ry.
11.11.2016

Intervju med Johanna Smith, vikarierande trädgårdsombudsman vid Österbottens Svenska Producentförbund. 24.10.2016

Bokslut

Bokslut från sju olika anonyma tomatproducenter som tillämpar säsongsodling

Bokslut från fem olika anonyma tomatproducenter som tillämpar året runt odling

Bilaga 1 – Undersökning över året runt tomatodlares priskrav

Undersökning av året-runt tomatodlarnas genomsnittliga minimipri:

Företagsuppgifter		Aktiebolag	Aktiebolag	Aktiebolag	Aktiebolag	Privat bolag	Medeltal
Företagsform	Odlingsareal (m ²)	9000	7441	9500	12870	10315	9825
Produktionens omsättning	1 663 282,59 €	1 313 636,21 €	1 422 142,18 €	2 178 512,15 €	1 689 984,02 €	1 653 511,43 €	
Redovisningsperiod	01.10.2014 - 30.09.2015	01.08.2014 - 31.07.2015	01.10.2014 - 30.09.2015	01.10.2014 - 30.09.2015	01.10.2014 - 30.09.2015	01.01.2014 - 31.12.2014	
Kulturperiod	Året runt (12 mån)	Året runt (12 mån)	Året runt (12 mån)	Året runt (12 mån)	Året runt (12 mån)	Året runt (12 mån)	
Skörd (kg)	786 746	548 179	665 635	1 000 000	772 500	749	754612
Genomsnittlig skörd/m ² (kg)	87,4	73,7	70,1	77,7	74,9	76,75	
Räkenskapsperiodens vinst	83 260,66 €	96 981,11 €	13 308,76 €	360 086,01 €	191 752,39 €	149 079,79 €	
Vinst/Produktionens omsättning	5%	7%	1%	17%	11%	8%	
Utgifter/Utbetalningar							
Material och tjänster	931 093,69 €	643 639,57 €	896 577,31 €	1 084 269,89 €	1 008 901,95 €	1 720 605,07 €	
Personalkostnader	394 591,43 €	282 969,15 €	321 230,86 €	285 442,22 €	178 686,99 €		
Avskrivningar o. nedskrivningar	78 786,23 €	118 010,96 €	145 979,89 €	281 305,09 €	212 265,60 €		
Övriga rörelsekostnader	272 091,83 €	175 326,03 €	98 823,08 €	153 451,88 €	76 916,00 €		
Finansieringskostnader	14 381,87 €	11 380,05 €	48 647,35 €	56 517,91 €	38 533,22 €		
Avskrivningskrav	19 440,00 €	43 995,00 €	- €	40 385,00 €	65 222,40 €		
Årlig amortering	57 431,06 €	64 255,12 €	167 796,92 €	216 749,10 €	117 930,71 €		
Totalt utgifter	1 767 816,11 €	1 339 575,88 €	1 679 055,41 €	2 118 121,09 €	1 698 456,87 €	1 720 605,07 €	
Intäkter							
Växthusröd	140 811,47 €	76 589,56 €	102 425,07 €	169 389,15 €	109 339,00 €	122 201,40 €	
Övriga rörelseintäkter					12 452,75 €		
Totalt övriga intäkter	140 811,47 €	76 589,56 €	102 425,07 €	169 389,15 €	121 791,75 €	122 201,40 €	
Kalkylerad utgiftsrest	1 627 004,64 €	1 262 986,32 €	1 576 630,34 €	1 948 731,94 €	1 576 665,12 €	1 598 403,67 €	
Resultat							
Kalkylerat genomsnittligt minimipris/kg	2,07 €	2,30 €	2,37 €	1,95 €	2,04 €	2,15 €	
Verkligt genomsnittligt pris/kg	2,11 €	2,40 €	2,14 €	2,18 €	2,19 €	2,20 €	
Nödvändig prishöjning	-2%	-4%	10%	-12%	-7%	-3%	

Bilaga 3 – Kalkylmodell över växthusproducenters priskrav

Kalkyl över växthusproducenters priskrav

Företagets namn	Exempel AB
Odlingsprodukt	Tomat Encore
Odlingsareal (m2)	9900,0
Produktionens omsättning (endast skörden)	1 628 589,32 €
Redovisningsperiod	1.1.2015 - 31.12.2015
Kulturperiod	Året runt
Skördemängd (kg)	792000,0
Genomsnittskörd/m2 (kg)	80,00

Rörelsekostnader	Kostnad	Andel av total utgiftsrest
Material och tjänster	947 853,25 €	53 %
Personalkostnader	401 857,21 €	22 %
Övriga rörelsekostnader	278 542,20 €	15 %
Totalt rörelsekostnader	1 628 252,66 €	90 %

Kapitalbaserade utgifter		
Avskrivningar och nedskrivningar	75 946,89 €	4 %
Finansiella kostnader	15 871,54 €	1 %
Årlig armortering	58 671,32 €	3 %
Avkastningskrav	21 850,00 €	1 %
Övriga exceptionella utgifter		
Totalt kapitalbaserade utgifter	172 339,75 €	10 %

TOTALA KALKYLERAD UTGIFTSREST	1 800 592,41 €	100 %
--------------------------------------	-----------------------	--------------

Övriga intäkter utöver verksamheten	
Stödinkomst	140 811,47 €
Övrig inkomst	
Summa övriga intäkter utöver verksamheten	140 811,47 €

TOTALA KALKYLERAD UTGIFTSREST EFTER ÖVR. INKOMSTER	1 659 780,94 €
-----------------------------------------------------------	-----------------------

Resultat

Kalkylerat genomsnittligt minimipris/kg	2,10 €
Verkligt genomsnittligt pris/kg	2,06 €
Nödvändig prishöjning/kostnadseffektivisering	1,9 %

Hur mycket påverkar produktionsförändringar?		Värde av posten
Procentuell skördeökning	0 %	792000,0
Procentuell kostnadsänkning av material o. tjänster	0 %	947 853,25 €
Procentuell kostnadsänkning av personalkostnader	0 %	401 857,21 €
Procentuell kostnadsänkning av övr. rörelsekostnader	0 %	278 542,20 €