



Upplevda transaktionskostnader för jordägare och arrendatorer

– en jämförande studie om sidoarrenden mellan
Götalands södra slättbygder och nedre Norrland.

Experienced transaction costs for landowners and tenant farmers – a comparative study between Götaland’s södra slättbygder and nedre Norrland concerning agricultural leasing.

Carl-Magnus Albertsson & Mathias Ågren

Examensarbete/självständigt arbete • (30 hp)

Sveriges lantbruksuniversitet, SLU

Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap/Institutionen för ekonomi

Agronomprogrammet - Ekonomi

Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi, 1411 • ISSN 1401–4084

Uppsala 2022



Upplivda transaktionskostnader för jordägare och arrendatorer – en jämförande studie mellan Götalands södra slättbygder och nedre Norrland om sidoarrenden

Experienced transaction costs for landowners and tenant farmers – a comparative study between Götalands södra slättbygder and nedre Norrland about agricultural leasing.

Carl-Magnus Albertsson & Mathias Ågren

Handledare: Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi.

Examinator: Richard Ferguson, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi.

Omfattning: 30 hp

Nivå och fördjupning: A2E

Kurstitel: Självständigt arbete i Företagsekonomi

Kurskod: EX0906

Program/utbildning: Agronomprogrammet - Ekonomi

Kursansvarig inst.: Institutionen för ekonomi

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2022

Serietitel: Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi

Delnummer i serien: 1411

ISSN: 1401-4084

Nyckelord: lantbruk, arrenden, transaktionskostnader, transaktionskaraktäristiska faktorer, transaktörskaraktäristiska faktorer, institutionella faktorer, beslutsfattande, jordägare, arrendator

Sveriges lantbruksuniversitet

Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap

Institutionen för ekonomi

Publicering och arkivering

Godkända självständiga arbeten (examensarbeten) vid SLU publiceras elektroniskt. Som student äger du upphovsrätten till ditt arbete och behöver godkänna publiceringen. Om du kryssar i **JA**, så kommer fulltexten (pdf-filen) och metadata bli synliga och sökbara på internet. Om du kryssar i **NEJ**, kommer endast metadata och sammanfattning bli synliga och sökbara. Fulltexten kommer dock i samband med att dokumentet laddas upp arkiveras digitalt.

Om ni är fler än en person som skrivit arbetet så gäller krysset för alla författare, ni behöver alltså vara överens. Läs om SLU:s publiceringsavtal här: <https://www.slu.se/site/bibliotek/publicera-och-analysera/registrera-och-publicera/avtal-for-publicering/>.

JA, jag/vi ger härmed min/vår tillåtelse till att föreliggande arbete publiceras enligt SLU:s avtal om överlåtelse av rätt att publicera verk.

NEJ, jag/vi ger inte min/vår tillåtelse att publicera fulltexten av föreliggande arbete. Arbetet laddas dock upp för arkivering och metadata och sammanfattning blir synliga och sökbara.

Sammanfattning

Omkring 40 % av all jordbruksmark arrenderas i Sverige idag, där den vanligaste typen är sidoarrenden. Det gör att arrenden är en transaktion som många lantbrukare och jordägare ställs inför och måste hantera. Varje transaktion påverkas dock av transaktionskostnader, till följd av att marknaden är komplex och ineffektiv. Transaktionskostnader innebär att resurser behöver spenderas på transaktionen för att den ska komma till stånd. Transaktionskostnadernas upplevda storlek avgörs i sin tur av en rad faktorer som analyseras i denna studie. Därigenom kan faktorerna få betydelse för transaktionens design och genomförande.

Således är syftet med denna studie att utforska huruvida transaktionskostnaderna påverkar inställningen till sidoarrenden utifrån jordägars respektive arrendatorers synvinkel i områdena Götalands södra slättbygder och nedre Norrland. Genom kvalitativ forskningsmetod, och en multipel fallstudiedesign utfördes studien. Tre jordägare och tre arrendatorer från båda områdena intervjuades på ett semi-strukturerat sätt för att ge flexibilitet till att få en djupare förståelse för respondenternas kontext.

Studiens resultat visar att det finns både likheter och skillnader i hur transaktionskostnaderna påverkar inställningen till sidoarrenden. Skillnaderna identifierades framförallt mellan områdesindelningarna. Förutsättningarna mellan områdena är olika och således anpassar sig parterna till det område som de är verksamma inom. Därigenom finns det både likheter och skillnader mellan områdena gällande hur vissa faktorer upplevs öka, vara oförändrade eller minska transaktionskostnaderna, och sedermera påverka inställningen till sidoarrenden. Samtidigt kan individers egna preferenser vara avgörande för om en faktor får en viss effekt för den specifika individen.

Nyckelord: Lantbruk, Arrenden, Transaktionskostnader, Transaktionskaraktäristiska faktorer, Transaktörskaraktäristiska faktorer, Institutionella faktorer, Beslutsfattande, Jordägare, Arrendator

Abstract

Today almost 40% of all agricultural land in Sweden is leased, these leases are predominately side leases. Side leases are a common transaction for farmers and landowners, which means that it is a transaction that happens on a regular basis. However, each transaction is different, due to a complex and inefficient market, this means that transaction costs will vary, and farmers will be affected differently. Transaction costs are defined as resources needed to be spent on the transaction for fulfillment. The perceived size of transaction costs can be determined by a number of different factors. The authors of this study will assess and evaluate these factors in order to aid in the design and execution of future transactions.

Thus, the purpose of this study is to explore whether transaction costs can affect the attitude towards side leases from the perspectives of landowners and tenant farmers in the areas of Götalands södra slättbygder and nedre Norrland in Sweden. The study will employ a qualitative research method and a multiple case study design in order to achieve an in depth understanding of the areas in question. Three landowners and three tenant farmers from each of the two areas were interviewed using semi-structured interviews.

The results of this study show that there are both similarities and differences in how the transaction costs affect parties and their attitude towards side leases. The primary differences have been identified as differences in areas of operation and their unique agricultural conditions. The conditions for the two operational areas are different, and therefore the involved parties must adapt to the conditions in their geographical area. As a result, there are both similarities and differences in how certain factors are perceived between the two areas, and how these variances effect the perception of transaction costs. Furthermore, individual characteristics play a role in the attitude toward the varying factors and the impact they have on the overall attitude toward transaction costs.

Keywords: Farming, Lease, Transaction costs, Transaction characteristic factors, Transactor characteristics factors, Institutional factors, Decision making, Landowner, Tenant farmer

Förord

Ett stort tack riktas till respondenterna som ställt upp på intervjuer till denna studie under rådande omständigheter. Vi är tacksamma för det trevliga bemötandet och flexibiliteten vid kunde ha vid intervjutillfällena. Stort tack även till de personer som hjälpt till att hitta lämpliga respondenter utifrån vårt urval.

Vi vill även tacka vår handledare Karin Hakelius, för hennes engagemang och stöd som hon givit oss under arbetets gång. Det har varit mycket värdefullt att i rätt tid, få rätt vägledning, för en smidig process med uppsatsskrivandet. Ett stort tack riktas även till opponenter för deras värdefulla tips, samt nära och kära som på olika sätt stöttat oss.

Innehållsförteckning

Tabellförteckning	10
Figurförteckning.....	11
1. Introduktion.....	12
1.1. Allmänt om det svenska lantbruket	12
1.2. Arrenden	13
1.2.1. Allmänt om arrenden	13
1.2.2. Gårds- och sidoarrenden	14
1.2.3. Arrenden i Sverige idag	14
1.3. Kort introduktion till det teoretiska ramverket	16
1.4. Problem, syfte och frågeställning	16
1.4.1. Problembeskrivning	16
1.4.2. Syfte och frågeställning	17
1.5. Avgränsningar	17
1.6. Uppsatsens struktur.....	18
2. Teori.....	19
2.1. Agentteorin	19
2.2. Transaktionskostnadsteorin.....	20
2.2.1. Transaktionskaraktäristiska faktorer	22
2.2.2. Transaktörskaraktäristiska faktorer.....	24
2.2.3. Institutionella faktorer.....	26
2.3. Beslutsteori	27
2.4. Teoretisk syntes	29
3. Metod	30
3.1. Forskningsmetod och forskningsfilosofi	30
3.2. Litteraturgenomgång	31
3.3. Forskningsdesign	32
3.4. Urval	33
3.5. Datasamlingsmetod och analys.....	33
3.6. Trovärdighet och äkthet.....	35
3.7. Etisk diskussion	36

3.8.	Metodkritik	36
4.	Empiriska data	38
4.1.	Presentation av respondenter	38
4.2.	Jordägarnas perspektiv	39
4.2.1.	Transaktionskaraktäristiska faktorer	39
4.2.2.	Transaktörskaraktäristiska faktorer.....	41
4.2.3.	Institutionella faktorer	43
4.3.	Arrendatorernas perspektiv	44
4.3.1.	Transaktionskaraktäristiska faktorer	44
4.3.2.	Transaktörskaraktäristiska faktorer.....	46
4.3.3.	Institutionella faktorer	47
5.	Analys och diskussion.....	50
5.1.	Götalands södra slättbygder	51
5.1.1.	Transaktionskaraktäristiska faktorer	51
5.1.2.	Transaktörskaraktäristiska faktorer.....	52
5.1.3.	Institutionella faktorer	54
5.2.	Nedre Norrland	55
5.2.1.	Transaktionskaraktäristiska faktorer	55
5.2.2.	Transaktörskaraktäristiska faktorer.....	57
5.2.3.	Institutionella faktorer	58
5.3.	Beslutsteori	59
6.	Slutsatser	62
6.1.	Slutsatser utifrån forskningsfrågan	62
6.2.	Kritisk reflektion	63
6.3.	Förslag till vidare forskning	63
	Referenser.....	64
	Bilaga 1 – Områdesindelning.....	72
	Bilaga 2 – Intervjuguide Jordägare	73
	Bilaga 3 – Intervjuguide Arrendator	76

Tabellförteckning

Tabell 1. Beskrivning av jordägare	38
Tabell 2. Beskrivning av arrendatorer.	39

Figurförteckning

Figur 1. Utvecklingen av arrendepriser för jordbruksmark 2004–2020, kr/ha.....	15
Figur 2. Uppsatsens struktur.....	18
Figur 3. Transaktionskostnader. Nooteboom 1996:285.....	21
Figur 4. Faktorer som förklarar uppkomsten av transaktionskostnader..	22
Figur 5. Teoretisk syntes.....	29
Figur 6. Modell över upplevda transaktionskostnader i Gss.	50
Figur 7. Modell över upplevda transaktionskostnader i Nn.....	51

1. Introduktion

Det här kapitlet innehåller först en bakgrund rörande det svenska lantbruket och hur arrenden fungerar. Bakgrunden leder sedan fram till en problembeskrivning, ett syfte samt frågeställning. Kapitlet avslutas med avgränsningar samt uppsatsens struktur.

1.1. Allmänt om det svenska lantbruket

I Sverige finns det idag omkring 3 miljoner hektar jordbruksmark, varav 2,55 miljoner hektar används som åkerareal och resterande del som betesmark (Jordbruksverket 2021). Till största delen odlas spannmål och oljeväxter, där vete är den dominerande grödan. Idag minskar dock den totala mängden jordbruksmark i Sverige (ibid.). Samtidigt har Sverige aldrig haft en lika stor befolkningsmängd som nu, vilket gör att behovet av ett brukande av jordbruksmarkerna ökar. Några anledningar till att jordbruksmarken försvinner är exploatering i form av bebyggelse och asfaltering, eller att den minst bördiga jordbruksmarken omvandlas till skog (Hasselberg et al. 2015).

Sverige är ett avlångt land, där förutsättningarna för att bedriva lantbruk skiljer sig mellan olika områden. Exempelvis är klimatet, markpriser och gleshet alla faktorer som påverkar hur jordbruket bedrivs (Johansson et al. 2012). I södra Sverige är till exempel växtodlingssäsongerna längre än i norr, vilket skapar olika förutsättningar för vilka grödor som kan odlas (ibid.). Samtidigt har exempelvis Skåne unika förutsättningar för att bedriva storskalig växtodlingsproduktion (Hajdu et al. 2020). Det gör att markpriserna stiger till följd av en ökad efterfrågan på mark med hög produktionspotential (ibid.). I norra Sverige är åkermarken med hög produktionspotential begränsad vilket gör att markpriserna inte ökar i samma utsträckning (ibid.). Skillnaderna i gleshet påverkar också förutsättningarna för att bedriva lantbruk då exempelvis norra Sverige påverkas av längre avstånd (Johansson et al. 2012). Det innebär till exempel att olika transporter blir längre, eller att det försvårar maskinsamarbeten mellan olika lantbrukare jämfört med södra Sverige (ibid.).

Samtidigt är lantbrukare idag överlag hårt finansiellt utsatta, och det råder en konkurrens mellan lantbrukare om mer mark i vissa områden (Gustavsson 2010). Åkermarkspriserna har ökat kraftigt det senaste decenniet, samtidigt som lantbrukare kan ha svårt att attrahera externt kapital eftersom de arbetar med små marginaler (Olsson 2020, Farmaid 2020). Därigenom har arrenden setts som en alternativ strategi jämfört med att äga mark, då denna strategi inte är lika kapitalintensiv (Lantbrukarnas Riksförbund 2021).

1.2. Arrenden

1.2.1. Allmänt om arrenden

Definitionen av arrenden enligt svensk lagstiftning är ”upplåtelse av jord till nyttjande mot vederlag” enligt jordabalken (SFS 1970:994, 8 kap. 1§ JB). Utifrån denna definition i lagtexten finns det fyra typer av arrenden, *jordbruksarrende*, *bostadsarrende*, *anläggningsarrende* samt *lägenhetsarrende* (ibid.). Skillnaderna mellan dessa utgörs av syftet med upplåtelsen av marken. *Jordbruksarrende* definieras som ”arrendeavtal, varigenom jord upplåtes till brukande” (9 kap. 1§ JB). Därigenom ska marken användas som åkermark, betesmark eller skogsbruk vid tecknande av jordbruksarrende, jämfört med de andra typerna av arrendeformer där marken inte behövs användas till jordbruksverksamhet (9 kap. 1§ JB). Bostadsarrendet utgår ifrån arrendatorns rätt att uppföra eller bibehålla bostadshus på marken, och kretsar helt kring bostaden, precis som lägenhetsarrendet, fast då för lägenheter (10 kap. 1§ JB). Anläggningsarrendet utgår ifrån att arrendatorerna har rätt att bedriva förvärvsverksamhet på den utarrenderade marken, och därigenom får uppföra eller behålla byggnader där (11 kap. 1§ JB).

Säkerställande av att den mark som utarrenderas nyttjas för jordbruksverksamhet regleras genom ett avtal mellan parterna (8 kap. 3§ JB). För avtalets giltighet måste det vara skriftligt, då muntliga avtal ej är gällande (ibid.). Utan ett skriftligt avtal mellan parterna ses avtalet som att det ej kommit till stånd. Utöver det skriftliga kravet finns det även lagstiftning som reglerar vad som ska finnas med i avtalet. Utifrån avtalet ska det framgå vad det är som har upplåtits samt hur länge som arrendet gäller (8 kap. 3§ JB). Det ska även finnas med ett villkor som reglerar vederlaget som ska utgå till den som arrenderar ut marken (9 kap. 29§ JB). Det bör även finnas med i avtalsvillkoren vad marken och byggnader tillåts att användas till (ibid.).

1.2.2. Gårds- och sidoarrenden

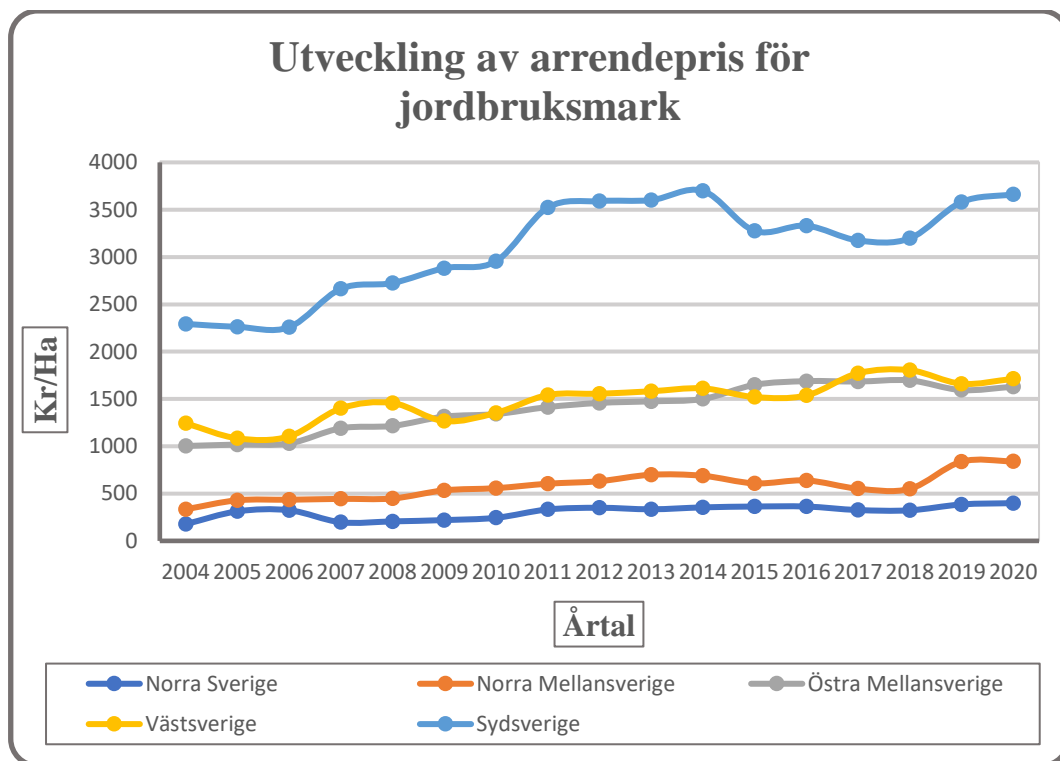
Inom jordbruksarrenden finns det två dominerande typer vilka är *gårdsarrenden* och *sidoarrenden* (Lantbrukarnas riksförbund 2021). De största skillnaderna mellan dessa två typer av arrenden är huruvida bostaden omfattas av arrendet, samt vilken tid som gäller för avtalet. Ett *gårdsarrende* omfattar nämligen både mark och bostad för den som arrenderar, medan ett *sidoarrende* endast gäller för marken (9 kap. 2§ JB). Den andra stora skillnaden gäller tidsaspekten. Eftersom ett *gårdsarrende* innefattar en bostad regleras detta en aning hårdare i lagstiftningen i och med att den berörda parten beräknas bo på gården (Nytt juridiskt arkiv 1990:533). Det vanligaste är att ett *gårdsarrende* gäller för minst fem år när det tecknas, om det inte råder något undantag (9 kap. 2§ JB). Kontrakten kan skrivas på ännu längre tid, men inte kortare än fem år utan tillstånd från arrendenämnden (ibid.). Uppsägningen av arrendekontraktet ska ske senast ett år före arrendetidens utgång, annars förlängs avtalet automatiskt med samma villkor som innan (9 kap. 3§ 2st JB). Ett *sidoarrende* regleras inte lika hårt och kan därmed skrivas på vilken avtalstid som önskas (9 kap. 2§ JB). Understiger den avtalade tiden för arrendet ett år behöver ingen uppsägning äga rum, utan avtalet upphör automatiskt och jordägaren får tillbaka sin mark (9 kap. 3§ 1st JB). Arrendekontrakt som skrivs på mindre än fem år har en uppsägningstid på åtta månader, medan de längre kontrakten har en uppsägningstid på ett år (ibid.).

Även om det finns uppsägningstid har jordägaren andra faktorer att ta hänsyn till som begränsar uppsägningen av ett arrendekontrakt. Arrendekontrakt som skrivs på längre tid än ett år ger arrendatorn besittningsrätt till marken efter arrendeperiodens upphörande, och denne har därför rätt till att få en förlängning av kontraktet (9 kap. 7§ JB). Besittningsrätten gäller både för arrendatorer genom gårds- och/eller sidoarrenden (ibid.). Därmed medför besittningsrätten ett skydd för arrendatorn och dennes verksamhet att kunna säkerställa ett fortsatt brukande av marken om inget undantag sker (9 kap. 8§ JB). Jordägaren kan till exempel återta mark för att bruka jorden själv, men måste då kunna bevisa att nyttan av marken är större för jordägaren än för arrendatorn (ibid.). Andra fall där jordägaren kan återta mark är vid missbruk av arrendekontraktet ifrån arrendatorn, genom till exempel dålig skötsel av marken, eller en oförmåga att betala vederlaget (8 kap. 23§ JB).

1.2.3. Arrenden i Sverige idag

Idag arrenderas omkring 40 % av all jordbruksmark i Sverige (Lantbrukarnas riksförbund 2021). Jordbruksmarken är fördelad över hela Sverige, ända från norr till syd. Priserna på arrenden har succesivt ökat genom åren, och det är en trend som gäller för hela Sverige även om det finns skillnader mellan områdena. En orsak till ökningen av arrendepriiset kan vara EU-inträdet 1995 som lett till en ökad likvid

förmåga bland lantbrukare (Olsson 2020). Nedan i figur 1 visas arrendeprisutvecklingen i Sverige i olika regioner mellan 2005–2020.



Figur 1. Utvecklingen av arrendepriser för jordbruksmark 2004–2020, kr/ha. Olsson 2020 (Egen bearbetning).

Figur 1 visar att det genomsnittliga arrendepriset har ökat i alla områden i Sverige mellan 2005 och 2020 (Olsson 2020). Den största skillnaden mellan 2005 och 2020 har skett i Sydsverige, medan norra Sverige har haft en marginell ökning. Samtidigt har priserna varit mer föränderliga i Sydsverige än i något annat område i Sverige under dessa år. Generellt sett har det genomsnittliga priset för att arrendera ett hektar jordbruksmark ökat med cirka 30 % mellan år 2010 och 2020 i Sverige (ibid.). Dagens prisläge för ett hektar åkermark i Sverige ligger i genomsnitt på 1 945 kronor per år, men då med regionala skillnader (ibid.). I Sydsverige är det genomsnittliga priset för ett hektar och år 3 663 kronor, medan i norra Sverige är priset 399 kronor per hektar och år (ibid.). Detta motsvarar ett pris som är 9 gånger högre i Sydsverige än i norra Sverige.

I och med att mycket av den totala jordbruksmarken i Sverige arrenderas, sker en stor del av den totala livsmedelsproduktionen på mark där det finns ett bakomliggande avtal mellan en arrendator och jordägare (Lantbrukarnas riksförbund 2021). Det gör att det är många personer som ställs inför situationen att antingen arrendera ut, eller att arrendera mark. Alla personer går in med egna preferenser rörande kontraktsituationen och vad som är viktigt att få ut av det skrivna kontraktet

(Adenuga et al. 2021). För jordägaren ger ett arrende ett stabilt intäktstillflöde varje gång vederlaget betalas (Grains Research & Development Corporation 2014). Det kan också vara tryggt att veta att någon aktivt brukar marken och tar hand om den samtidigt som jordägaren själv inte måste sysselsätta något eget kapital (Farmaid 2020). Däremot är det alltid ett risktagande att äga mark då jordägaren ansvarar för att marken sköts på rätt sätt (ibid.). Arrendatorerna däremot, kan se fördelar med att expandera sin verksamhet genom arrende utan att behöva låna externt kapital (Grains Research & Development Corporation 2014). En expansion kan ge stordriftsfördelar och en effektiviserad produktion (ibid.). Samtidigt finns det alltid en risk i att inte fullt ut kontrollera marken och således riskera att bli av med den (ibid.).

1.3. Kort introduktion till det teoretiska ramverket

Inom agentteorin används termerna principal och agent inom olika områden (Eisenhardt 1989). I huvudsak förklaras rollerna som att agenten åtar sig en uppgift att utföra tjänster åt principalen (ibid.). Utförandet av tjänsten påverkas av transaktionens utformning, där det kan uppstå transaktionskostnader (Williamson & Riordan 1985). Williamson & Riordan (1985) menar att på grund av att transaktioner kan vara resurskrävande och komplexa att genomföra uppstår transaktionskostnader vid ett kontraktskrivande. Den upplevda storleken på transaktionskostnaderna avgörs av många faktorer (Ebrahimigharebaghi et al. 2020). Exempelvis kan transaktionskostnader upplevas som höga till följd av brist på förtroende mellan principalen och agenten, eller till följd av människans begränsade förmåga att ta rationella beslut (Dyer & Chu 2000, Judge & Dooley 2006). Samtidigt kan exempelvis tidigare erfarenheter från liknande transaktioner bidra till att transaktionskostnaderna inte alls upplevs som höga (Coggan et al. 2013). Transaktionskostnadernas storlek och påverkanskraft varierar mellan individer, men kan ha en inverkan på beslutsfattandet kring transaktionens genomförande (Atheron et al. 2008, Rodrigues et al. 2012).

1.4. Problem, syfte och frågeställning

1.4.1. Problembeskrivning

Av den totala jordbruksmarken i Sverige idag arrenderas omkring 40 % (Lantbrukarnas riksförbund 2021). Det betyder att en stor del av den växtodling som bedrivs bygger på ett kontrakt mellan en jordägare (principal) och en arrendator (agent) (ibid.). Kontraktsituationer, i sin tur, påverkas av olika transaktionskostnader som uppstår till följd av att det är en komplex situation

(Williamson & Riordan 1985). Alla transaktioner påverkas av transaktionskostnader i någon form, där olika bakomliggande faktorer bidrar till dess upplevda storlek (Ebrahimigharehbaghi 2020). Oavsett storleken kan transaktionskostnaderna vara en faktor som påverkar individers beslutsfattande i vissa situationer, ifall kontraktet upprättas eller ej (Butter & Mosch 2003). Höga transaktionskostnader kan göra att inställningen till transaktionen påverkas negativt, medan låga transaktionskostnader kan påverka inställningen positivt (Cooter & Ulen 2016). Transaktionskostnadernas storlek kan upplevas som olika stora inför samma transaktion på grund av individernas egna preferenser (Atheron et al. 2008, Williamson 1979). Därför är det intressant att undersöka huruvida transaktionskostnaderna påverkar inställningen till arrenden utifrån både jordägarens, och arrendatorns synvinkel för att förstå parternas relation ännu bättre.

Transaktionskostnader har analyserats och studerats inom flera områden (Dawkins 2000, Martins et al. 2010, North 1990, Schmidt & Wagner 2019). Det finns även de som har skrivit och analyserat arrenden utifrån olika infallsvinklar (Andersson & Larsson 2019, Dasgupta et al. 1999, Petterson 2017, Sklenicka et al. 2015). Där emot tenderar litteraturen att sakna undersökningar kring huruvida transaktionskostnader påverkar inställningen till arrenden utifrån jordägarens och arrendatorns synvinkel. Den identifierade luckan i den befintliga litteraturen kan ses som gap-spottning, då gap-spottning innebär ett försök att hitta kunskapsluckor i litteraturen som sedan kan fyllas med ny kunskap som utvecklar ämnet vidare (Sandberg & Alvesson 2011). Således syftar denna studie till att fylla denna kunskapslucka och utveckla kunskapen vidare kring arrenden och transaktionskostnader.

1.4.2. Syfte och frågeställning

Syftet med denna undersökning är att utforska huruvida *jordägaren* och *arrendatorns* inställning till sidoarrenden påverkas av transaktionskostnader. Följande forskningsfråga ämnar studien att besvara:

- Hur påverkar transaktionskostnaderna inställningen till arrenden?

1.5. Avgränsningar

Några avgränsningar har gjorts för att göra arbetet mer tydligt, samtidigt som chansen då ges till att studera ett område mer på djupet. Fokus för studien är sidoarrenden då det är den vanligaste formen av arrenden i Sverige, samt att storleken på arbetet ej gör det möjligt att undersöka båda arrendetyperna. Studien

avgränsas till att studera jordägare och arrendatorer ifrån nedre Norrland¹ respektive Götalands södra slättbygder² för att eventuellt identifiera skillnader mellan områdena. Områdesindelningen illustreras i bilaga 1 för att ge läsaren en tydlig förståelse. Samtidigt avgränsas arbetet till att studera arrende av åkermark, och inte betesmark eller skog. Anledningen till att betesmark eller skog inte är innefattat i urvalet beror på tids- och storleksbegränsningen för uppsatsen. Således ska den mark som jordägaren äger vara avsedd för växtodling och vall. Det görs även en storleksavgränsning av arrendet för både jordägaren och arrendatorn. Jordägaren ska äga minst 20 hektar mark för växtodling, varav minst 20 hektar arrenderas ut. Arrendatorn ska vara heltidslantbrukare, samtidigt som minst 20 % av den totalt brukade marken arrenderas. Storleksavgränsningen görs för att säkerställa att arrendet blir betydande för både jordägaren och arrendatorn. De jordägare som studien fokuserar på är privata jordägare.

1.6. Uppsatsens struktur

Studien har strukturen introduktion, teori, metod, empiriska data, analys och diskussion och slutsatser i olika kapitel vilket illustreras i figur 2. Först ges läsaren en introduktion till ämnet. Därefter beskrivs relevanta teorier som ligger till grund för att analysera det valda ämnet. Metodkapitlet beskriver tillvägagångssättet för genomförandet av denna studie. Den insamlade empirin presenteras i kapitlet om empiriska data för att ge läsaren en inblick i respondenternas situation. Empirin analyseras och diskuteras utifrån teorierna i kapitlet analys och diskussion. Avslutningsvis presenteras slutsatsen och förslag till vidare forskning.



Figur 2. Uppsatsens struktur. (Egen bearbetning).

¹ Förkortas vidare i arbetet som Nn

² Förkortas vidare i arbetet som Gss

2. Teori

Kapitlet innehåller beskrivningar av teorierna agentteorin, transaktionskostnadsteorin samt beslutsteori. Kapitlet avslutas med den teoretiska syntesen.

2.1. Agentteorin

Jensen och Meckling (1976) var först med att skriva om agentteorin i artikeln *Theory of the firm: Managerial behaviour agency cost and ownership structure*. Därefter har agentteorin blivit en etablerad ekonomisk teori som appliceras på många områden (Shapiro 2005). Utgångspunkten i teorin är att det finns två parter, *agenten* och *principalen*, vilka ingår ett kontrakt med varandra (Eisenhardt 1989). Kontraktet går ut på att agenten åtar sig uppgiften att utföra tjänster åt principalen (ibid.). Från början användes agentteorin som ett analysverktyg till att försöka förstå hur ledare försöker styra medlemmarna inom en organisation (Shapiro 2005). Idag appliceras dock agentteorin även på många andra områden där det finns tydliga principal- och agentrelationer, vilket till exempel kan vara något vardagligt såsom en husägare som anställer en snickare (Caers et al. 2006).

Inför en transaktion kan dock parterna skifta de olika rollerna med varandra i olika situationer (Eisenhardt 1989). Inom arrenden kan jordägaren exempelvis i ett avseende ses som principal gentemot arrendatorn på grund av att denne har blivit delegerad uppgiften att bruka jordägarens mark (Marks-Bielska 2021). Samtidigt i en annan del av transaktionen är jordägaren agent gentemot staten och EU eftersom jordägaren är skyldig att se till att marken brukas (ibid.).

Den generella bilden inom agentteorin är att problemsituationerna främst uppstår på grund av att det råder ett asymmetriskt informationsförhållande mellan parterna, samt att individer vill gynna sig själva i olika situationer (Eisenhardt 1989). Informationsasymmetri innebär att båda parterna inte har samma information när de ställs inför kontraktsituationen (Bergh et al. 2019). En kritik mot agentteorin är att agenten alltid antas vilja gynna sig själv genom att utnyttja det asymmetriska informationsförhållandet (ibid.). Utifrån organisationsstyrning kan ett sådant för-

hållande uppstå när exempelvis styrelsen inte redovisar alla uppgifter för medlemmarna inför ett årsmöte i syfte att påverka röstningen (Pauly 2007). Den ineffektiva relationen kan bland annat motverkas genom en ökad kontroll av varandra för att säkerställa uppfyllandet av kontraktet (Williamson & Riordan 1985). Däremot ökar då transaktionskostnaderna i kontraktsförhållandet mellan parterna, vilket utvecklas vidare i nästa avsnitt om transaktionskostnadsteorin.

2.2. Transaktionskostnadsteorin

Den som först pratade om transaktionskostnader var Coase (1937) i artikeln *Nature of the firm*. De idéer Coase (1937) presenterade menade på att det finns faktorer på marknaden som hindrar organisationer från att använda den på ett effektivt sätt, så kallade *transaktionskostnader*. Precis som namnet antyder uppstår transaktionskostnaderna vid olika transaktioner, där en transaktion definieras som ”a completed agreement between a buyer and a seller to exchange goods, services or financial assets in return for money” (Chen 2021). Uppkomsten av transaktionskostnaderna beror i sin tur på att transaktionen som genomförs är resurskrävande och omgärdas av komplexitet (Williamson & Riordan 1985). Därigenom kan syftet med teorin beskrivas som ett sätt att förklara kostnader som uppstår mellan köpare och säljare på en marknad för att genomföra en transaktion (ibid.). En bakgrundsförklaring till varför arrenden uppstått beror bland annat på att ena parten inte har rätt resurser för att bruka marken själv (Marks-Bielska 2021). Därigenom blir målet med att arrendera ut marken att spara in transaktionskostnader eftersom det kan vara dyrt att producera allt själv (ibid.).

För att förstå bakgrunden till varför transaktionskostnader uppstår är det bra att först förstå vad transaktionskostnader är. Williamson (1981), som är en av de som skrivit allra mest om transaktionskostnader, använder indelningen *ex ante* och *ex post* en transaktion för transaktionskostnader. *Ex ante* kan översättas som ”före transaktionen” medan *ex post* kan översättas som ”efter transaktionen” (ibid.). Transaktionskostnader *ex ante* innefattar alltså alla kostnader som uppstår innan transaktionen genomförs, medan *ex post* syftar till de transaktionskostnader som uppstår efter genomförandet (ibid.). Men vad är egentligen kostnaderna? Den vanligaste indelningen av transaktionskostnader är *sökkostnader*, *förhandlingskostnader* samt *kontrollkostnader* (Cooter & Ulen 2016). Detta illustreras i figur 3.



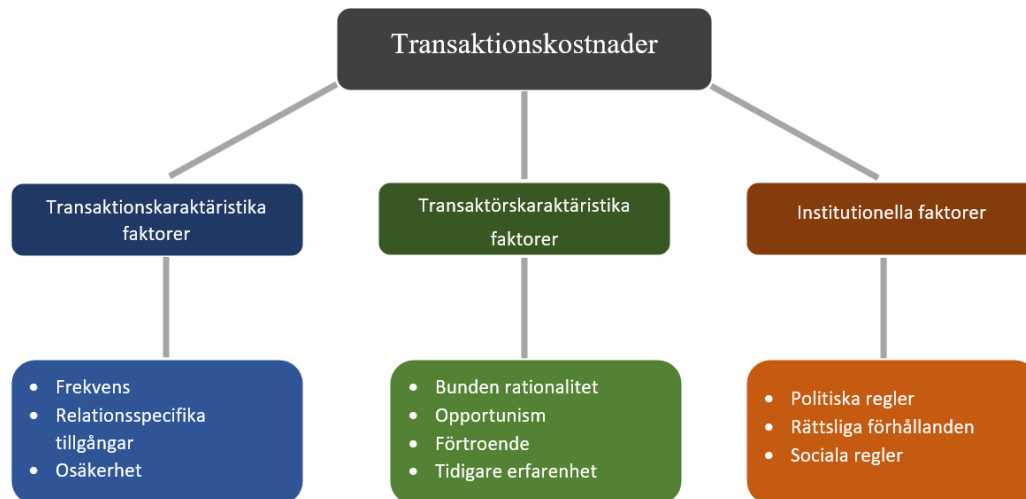
Figur 3. Transaktionskostnader. Nooteboom 1996:285 (Egen bearbetning).

I och med att marknaden är komplicerad och föränderlig, där det är omöjligt att ha full information om allting uppstår sökkostnader (Butter & Mosch 2003). För att transaktionen ska komma till stånd behöver således resurser spenderas på att söka information om olika alternativ samt att köparen eller säljaren måste hitta en motpart (Baye et al 2005). Även kostnader som är förknippade med att söka information om regler och andra villkor är att betrakta som sökkostnader (Williamson & Riordan 1985). I och med att sökkostnaderna uppstår innan en transaktion genomförs är dessa att betrakta som transaktionskostnader ex ante en transaktion (Williamson 1981). Transaktioner med få sökkostnader kännetecknas av att informationen är lättillgänglig, av god kvalitet och relevant (Baye et al. 2005).

När en köpare och säljare har funnit varandra och beslutat sig för att genomföra en transaktion kan det uppstå en förhandling (Williamson 1979). Beroende på hur komplicerad och i vilken omfattning transaktionen gäller kan de resurser som behöver spenderas på förhandling variera (ibid.). Transaktioner som är återkommande och vardagliga kräver sällan mycket förhandling (Williamson & Riordan 1985). Däremot kan transaktioner som sker sällan och till stora värden kräva mycket förhandling (ibid.). Förhandlingskostnaderna uppstår på grund av att det är en komplex situation och att olika avtalsvillkor behöver förhandlas fram som reglerar hur till exempel vinsten ska fördelas mellan parterna (Butter & Mosch 2003). Förhandlingskostnaderna kan bli desto större om situationen dessutom kräver juridisk rådgivning vid förhandlingstillfället (ibid.).

Ex post en transaktion kan det uppstå kostnader för kontroll (Williamson 1981). Kontrollkostnaderna uppstår till följd av att dess uppfyllnad behöver övervakas och kontrolleras (Butter & Mosch 2003). Williamson & Riordan (1985) menar att kontrollkostnader kan uppstå till följd av att det sker vissa avvikelser från kontraktet, att konflikter uppstår mellan parterna, eller att kontraktet behöver förhandlas om. Genom att täcka in mycket i det skrivna kontraktet under förhandlingen mellan parterna kan kontrollkostnaderna minska genom att varje part vet vad som förväntas för motprestation (Butter & Mosch 2003).

Det finns ingen enkel definition på varför transaktionskostnader uppstår utan många författare använder olika indelningar (Ebrahimigharehbaghi et al. 2020). I denna studie används indelningen *transaktionskaraktäristiska faktorer*, *transaktörskaraktäristiska faktorer* samt *institutionella faktorer*, vilket även Ebrahimigharehbaghi et al (2020) använder och detta illustreras i figur 4.



Figur 4. Faktorer som förklarar uppkomsten av transaktionskostnader. Ebrahimigharehbaghi et al. 2020:3 (Egen bearbetning).

2.2.1. Transaktionskaraktäristiska faktorer

De transaktionskaraktäristiska faktorerna är knutna till själva transaktionen och kan bidra till ökade transaktionskostnader (Ebrahimigharehbaghi et al. 2020). Faktorerna är *frekvens*, *relationsspecifika tillgångar* samt *osäkerhet* (ibid.). Transaktioner som är återkommande minskar transaktionskostnaderna på grund av att det finns en större erfarenhet kring hur liknande situationer kan hanteras (Ebrahimigharehbaghi et al. 2020). Framför allt är en hög *frekvens* av liknande transaktioner förebyggande mot osäkerhet kring transaktionen, och därför minskas transaktionskostnaderna (Andersson & Schmittlein 1984). En lägre frekvens och omfattningen av transaktionen kan bidra till att mer resurser behövs spenderas för transaktionens genomförande som till exempel ökade sökkostnader (ibid.). Vissa transaktioner kan även kräva en viss grad av *relationsspecifika tillgångar* (Besanko et al. 2013). Med relationsspecifika tillgångar menas särskilda investeringar som genomförs för att kunna fullfölja en specifik transaktion (ibid.). Därigenom blir de relationsspecifika tillgångarna viktiga för den specifika transaktionen, men de kan ha små värden för den övriga produktionen (Nilsson 2011). På grund av investeringens avsaknad av flexibilitet till att kunna utnyttjas inom andra områden ökar transaktionskostnaderna (Brown & Potoski 2005).

För att förstå vad för typ av investeringar de relationsspecifika tillgångarna är används följande indelning: *platspecifika tillgångar*, *fysiska tillgångar*, *mänskliga tillgångar* samt *dedikerade tillgångar* (Besanko et al. 2013). De platspecifika tillgångarna syftar till investeringarna för att underlätta för de geografiska hindren som påverkar transaktionen. Det kan till exempel vara investeringar i nya lokaler som är bättre geografiskt placerade för att underlätta logistik och minimera transportkostnader. Vissa transaktioner som genomförs kräver särskilda maskiner eller byggnader för att uppfylla kontraktet, dessa klassificeras enligt Besanko et al. (2013) som fysiska tillgångar. De fysiska tillgångarna kan i sin tur vara anpassade till den specifika kunden snarare än för den specifika transaktionen och klassificeras då som dedikerade tillgångar (ibid.). Nya investeringar i kompetens eller andra slags mänskliga färdigheter för uppfyllandet av transaktionen är de mänskliga tillgångarna (ibid.). Alla dessa olika typer av relationsspecifika tillgångar kan ge en positiv effekt, men kan också skapa beroendeställningar till varandra på grund av att de gjorda investeringarna ej gör det lönsamt att utnyttja andra alternativ (Rogerson 1992).

En viktig aspekt att ta hänsyn till när det gäller de relationsspecifika tillgångarna är hur långsiktiga de skrivna kontrakten är (McConell 1983). Inom arrenden kan det vara viktigt för den som arrenderar marken att arrendekontraktet skrivs på lång sikt för att denne ska överväga att göra investeringar kopplade till den arrenderade marken (ibid.). Det måste finnas en underliggande fördel för arrendatorn att våga investera när det råder osäkra förhållanden. Om arrendekontrakten skulle vara skrivna på kort sikt finns en risk att investeringar uteblir, vilket inte gynnar jordägaren då det till exempel kan bli sämre jordförhållanden i marken, vilket i sin tur ger sämre ekonomisk avkastning (ibid.).

Osäkerhet är den sista varianten av transaktionskaraktäristiska faktorer, vilket illustreras i figur 4 (Ebrahimigharehbaghi et al. 2020). Det finns många orsaker till att osäkerhet uppstår i ett kontraktsförhållande, men gemensamt för dem alla är att det kan öka graden av transaktionskostnader (Williamson 1975). Williamson (1975) menar att en anledning till graden av osäkerhet kring en transaktion är hur lättillgänglig och trovärdig informationen är. Därför kan det uppstå osäkerhet kring informationsasymmetri som introducerades i avsnitt 2.1. Informationsasymmetrin kan i sin tur delas upp i två kategorier, *moralisk risk* och *snedvridet urval* (Pauly 2007). Den moraliska risken är kopplad till hur individer utnyttjar informationsgapet till sin fördel samtidigt som den andra parten i kontraktsförhållandet utnyttjas, även fast det inte är moraliskt rätt att göra så (ibid.).

Det snedvridna urvalet beskriver hur två parter har svårt att avgöra vem som har informationsövertag, och därför skapas osäkerhet kring rollerna i kontraktsförhållandet (Pauly 2007). På grund av osäkerheten blir det i sin tur svårt för parterna att urskilja vem/vilka parter att genomföra transaktionen med (Williamson 1975). Inom arrenden kan det exempelvis vara svårt för jordägaren att vara medveten om vem av arrendatorerna som har incitament till att vilja bruka marken på ett långsiktigt hållbart sätt (Wästfelt & Andersson 2014). Om arrendatorns incitament till att bruka marken långsiktigt inte är tillfredsställda skapas en osäkerhet kring kontraktsförhållandet (ibid.). Arrendatorn kan då välja att bruka marken på ett kortsiktigt sätt, för att enbart maximera sin egen vinst (ibid.). Svårigheten att identifiera rätt part att genomföra transaktionen med kan i sin tur leda till högre transaktionskostnader i form av informationssökning, förhandling, design och kontroll av uppfyllandet av kontraktet (Williamson 1983). Den ökade kontrollen av uppfyllandet av kontraktet kopplas även samman med de mätproblem som omgärdar vissa transaktioner. Svårigheter att mäta och följa upp uppfyllandet av kontraktet leder till ökade transaktionskostnader i form av informationssökning och förhandling (Besanko et al 2013).

Även om osäkerhet i sig själv kan påverka vissa transaktioner negativt, understryker Williamson (1975) att det framför allt är mänskliga faktorer såsom begränsad rationalitet och opportunism som orsakar marknadsmisslyckanden. Mer om detta i nästa avsnitt.

2.2.2. Transaktörskaraktäristiska faktorer

De transaktörskaraktäristiska faktorerna som kommer att diskuteras i detta avsnitt är *begränsad rationalitet*, *opportunism*, *förtroende* samt *tidigare erfarenhet*. Som fastslogs i slutet av förra avsnittet menar Williamson (1975) att begränsad rationalitet och opportunism är faktorer som bidrar till en ökad osäkerhet och därför uppstår transaktionskostnader. Med *begränsad rationalitet* menas att individer har en begränsad förmåga att utifrån marknaden kunna förutspå potentiella händelser (Simon 1961). Den begränsade förmågan gör det i sin tur omöjligt för parterna att kunna kontraktera och avtala om allt som kan påverka kontraktsförhållandet (Judge & Dooley 2006). Individer kan enbart agera rationellt utifrån den information som finns tillgänglig, därför blir individens rationella beteende begränsat av den ofullständiga informationen (ibid.). Beslutet kommer att påverkas av kvalitén och hur tillgänglig informationen är, och därför kan det mest rationella beslutet tas utifrån marknadssituationen (ibid.). Inom arrenden kan det exempelvis vara svårt för både jordägare och arrendatorer att visualisera de förväntade transaktionskostnaderna av att byta kontraktsparter (Musshoff & Hirschauer 2011). Parterna har svårt att processa informationen om till exempel den nya jordägaren på grund av att informationen är begränsad (ibid.). Det finns dock en risk att den begränsade

rationaliteten utnyttjas genom att parterna i ett senare skede än vid tecknandet utnyttjar ett tomrum i kontraktet till sin fördel, eller att en extern aktör tar ett för högt pris (Ellram et al 2008).

Att utnyttja den begränsade rationaliteten kan översättas till ett *opportunistiskt beteende*, vilket är en osäkerhet som påverkar transaktioner. Williamson (1975:255) definierar opportunistiskt beteende som ”self-interest seeking with guile” vilket kan översättas till att parterna kommer att agera svekfullt i en transaktion för att gynna sitt egenintresse. Utifrån den definitionen handlar det opportunistiska beteendet om hur olika parter avsiktligt använder informationsasymmetrin till att avleda och förvränga informationen för att själva dra nytta av situationen (Williamson 1979). I varje transaktion finns det en risk att den ena parten väljer att agera på ett opportunistiskt sätt (Wheeler 2020). Det är dock inte alltid som det förekommer ett sådant beteende vid transaktioner, men möjligheten att agera opportunistiskt finns alltid där (ibid.). Därav ökar graden av transaktionskostnader i och med att fler resurser behöver spenderas på informationssökning, förhandling och kontroll för att minimera risken av att någon part väljer att agera opportunistiskt (Williamson 1979). Vanligtvis kan det opportunistiska beteendet kopplas samman med relationsspecifika tillgångar, då en ökad grad av relationsspecifika tillgångar leder till en ökad risk för att parterna utnyttjar varandra (Wheeler 2020).

En motkraft mot att vilja agera opportunistiskt och utnyttja varandra är ett etablerat *förtroende* mellan kontraktsparterna. Förtroende kan ses som en del utav teorierna kring socialt kapital, där det sociala kapitalet hjälper till att skapa effektiva relationer i samhället (Sisco et al. 2006). Vid ett etablerat förtroende mellan parterna kan transaktionskostnaderna minska på grund av att det finns en ömsesidig respekt för varandra och därför behöver färre resurser spenderas på kontraktsförhållandet (Chiles & McMackin 1996). Dyer och Chu (2000) menar att båda parter har en ömsesidig inställning till att vilja gynna båda parter i största möjliga mån, istället för att leta efter sätt att kunna utnyttja varandra. Således behöver färre resurser spenderas på att behöva kontrollera uppfyllandet av kontraktet (ibid.).

Förtroende kan ses som ett smörjmedel för att samarbeten ska kunna ske på ett effektivt sätt (Fawcett et al. 2012). Båda parter måste vara beredda att skapa förtroende för att det ska byggas på rätt grunder. Det finns ingen möjlighet att bygga ett förtroende i en relation som det finns misstro kring (ibid.). En rationell individ som riskerar att bli lurad eller sviken ökar sin misstro och därigenom ökar transaktionskostnaderna (Barney & Hansen 1994). Vid en fungerande relation med ett etablerat förtroende mellan parterna ökar chanserna till att skapa en långvarig relation som är hållbar över tid, där återkommande transaktioner genomförs (Chiles & McMackin 1996). Transaktionskostnaderna kan då minska drastiskt genom att färre

resurser behöver spenderas ex ante på att söka information om en ny part, men även ex post då båda parter ej behöver kontrollera kontraktets uppfyllande (ibid.). En aspekt att poängtera är att förtroende kan vara en faktor som minskar transaktionskostnader, men det behöver inte vara en faktor som ökar den ekonomiska vinsten (Barney & Hansen 1994). Ytterligare kan poängteras att förtroende tar lång tid att bygga upp, samtidigt som det kan raseras på kort tid genom enskilda handlingar (Fawcett et al. 2012).

Den sista delen av transaktörskaraktäristiska faktorer handlar om hur *tidigare erfarenheter* påverkar ett transaktionsförhållande. Tidigare erfarenheter har bland annat en betydande effekt när det kommer till att bygga upp ett förtroende då parterna får erfarenhet av att samarbeta med varandra, och en förståelse för varandras beteende (Coggan et al. 2013). Tidigare erfarenheter kan dock både sänka och öka transaktionskostnaderna (Haaskjold et al. 2019). Kontraktsparterna kan ha positiva erfarenheter av liknande transaktioner, vilket gör att transaktionskostnaderna sänks då de känner sig bekväma (ibid.). Om kontraktsparten istället har negativa erfarenheter av liknande transaktioner kan transaktionskostnaderna öka på grund av att denne känner sig tvungen att skydda sig själv (ibid.).

2.2.3. Institutionella faktorer

De institutionella faktorerna som presenterades i figur 4 var *politiska regler*, *rättsliga förhållanden* samt *sociala regler* (Ebrahimigharehbaghi et al 2020). Coggan et al. (2013) menar att dessa aspekter spelar en avgörande roll och bestämmer ramarna för marknaden där transaktionen äger rum. Den första faktorn är *politiska regler* och avser hur transaktionskostnaderna kan uppstå till följd av vad som sker på politisk nivå (Rodrigues et al. 2012). Det byråkratiska ramverket kan skapa negativa och positiva implikationer för transaktionskostnaderna genom att de bidrar med en trygghet eller osäkerhet för att genomföra vissa transaktioner (Ducos et al. 2009). En avgörande faktor kan vara mandatperioden för de valda politikerna, då det kan skapa en trygghet rörande vilka det är som styr politiken (ibid.). Om det byråkratiska ramverket byts ut med jämna mellanrum kan det bidra till en ökad osäkerhet att genomföra vissa transaktioner där det byråkratiska ramverket plötsligt kan ändra spelreglerna på marknaden (ibid.). Då politiken bestämmer spelreglerna på marknaden, påverkas individernas incitament till att genomföra transaktioner, volymerna av transaktionerna samt designen för att genomföra dem (Caballero & Soto-Oñate 2016).

Vidare spelar de *rättsliga förhållandena* i ett land en avgörande roll då det utgör ramarna för vad som är tillåtet eller inte (Williamson 2000). De rättsliga förhållandena i form av lagar påverkar hur olika kontrakt bör utformas, samt vad som sker vid eventuella tvister (ibid.). Samtidigt behandlar även den rättsliga aspekten

vilka äganderättsförhållanden mellan parterna som gäller (ibid.). Målet med lagstiftningen är att erbjuda ett ramverk som är i linje med de som kontrollerar och finansierar verksamheterna (Almlöf & Bjuggren 2019). Utifrån de rättsliga förhållandena får båda parterna gemensamma preferenser, vilket hjälper till att sänka transaktionskostnaderna (ibid.). Då det juridiska rättsläget i vissa fall kan vara krångligt kan det krävas en ökad expertis vid förhandlingen av kontrakten, vilket i sin tur ökar transaktionskostnaderna (Butter & Mosch 2003). Ett problem är att det politiska styret inte kan förutse alla omständigheter, och därför kan ett regelverk i vissa fall bli krångligt om det behöver täcka in alla potentiella aspekter (Almlöf & Bjuggren 2019). En starkare reglering riskerar således att leda till en ökad osäkerhet om att göra fel, vilket leder till ökade transaktionskostnader på grund av att individerna vill skydda sig (ibid.).

Den sista delen av institutionella faktorer är de *sociala reglerna*. Sociala regler kan skapa effektiva sätt att bedriva transaktioner på genom normbaserade metoder (Karayiannis & Hatzis 2012). Normbaserade metoder innebär att det finns oskrivna regler som individer kan följa, och därmed göra transaktioner effektivare (ibid.). För att det ska fungera på ett effektivt sätt behövs socialt kapital (Chaim 2008). Det sociala kapitalet är en tillgång som genereras över tid då det finns ett förtroende mellan parterna (ibid.). Det sociala kapitalet utvecklas även genom att individerna deltar i det sociala nätverket och efterlever de sociala reglerna i gruppen (ibid.). Vid ett fungerande normsamhälle kan parterna i ett transaktionsförhållande agera rätt utifrån normerna, och således minskas transaktionskostnaderna eftersom de gemensamma reglerna efterlevs på grund av ett starkt socialt kapital till varandra (Williamson 2000). Därför behöver exempelvis färre resurser spenderas på att kontrollera varandra eller att förhandla med varandra i ett kontraktsförhållande eftersom parterna känner ett ömsesidigt förtroende till varandra (Barney & Hansen 1994). Förtroendet är viktigt för att parterna ska känna sig trygga gällande att transaktionen genomförs utan att påverkas negativt av de sociala reglerna (Barbalet 2009). Tvister som uppstår till följd av att de oskrivna reglerna inte efterlevs kan öka de upplevda transaktionskostnaderna på grund av det inte finns en rättslig vägledning att falla tillbaka på (Karayiannis & Hatzis 2012).

2.3. Beslutsteori

Inom beslutsteorin finns det framför allt två dominerande kategorier, *normativ* och *deskriptiv beslutsteori*. Men för att förstå bakgrunden till de två kategorierna ges först en bakgrund till beslutsfattande. Kleindorfer et al. (1993) menar att ett beslut uppstår till följd av ett upplevt behov där individen gör ett avsiktligt och reflexivt val för att tillfredsställa det upplevda behovet. En förutsättning för att det i sin tur ska uppstå en beslutssituation är således att det finns olika handlingsalternativ att

välja på (ibid.). Den klassiska beslutsteorin utgår ifrån att en individ strävar efter att välja det handlingsalternativ som ger den största nyttan (Kaufmann & Kaufmann 2016). Vilket alternativ som ger den största nyttan för en individ är subjektivt, och kommer att skilja sig mellan individer beroende på deras egna preferenser (ibid.). Genom att göra en sannolikhetsbedömning av potentiella utfall kan det handlingsalternativ väljas som ger den största nyttan (Heracleous 1994).

Utifrån den klassiska beslutsteorin utvecklades senare den normativa beslutsteorin som beskriver hur beslut tas för att optimera beslutsfattarens nytta (Kaufmann & Kaufmann 2016). Fokus för den normativa beslutsteorin är att förstå hur en individ bör fatta det mest rationella beslutet (Hickson & Khemka 2014). Den normativa beslutsteorin strävar efter att fastslå regler angående beslutsfattande som kan hjälpa individer att maximera den förväntade nyttan (ibid.). Edwards och Fasolo (2001) menar att den normativa beslutsteorin kan hjälpa individer att utveckla sina egna verktyg som de kan ha som stöd till sitt beslutsfattande. Exempelvis kan dessa verktyg bestå av olika system inom ett företag som hjälper till att uppfylla målet med vinstmaximering (Kleindorfer et al. 1993). En kritik som vuxit fram mot den normativa beslutsteorin är att det är svårt att utvärdera den förväntade nyttan, då detta endast kan göras indirekt i efterhand (Briggs 2014). Det är svårt att kvantifiera den förväntade nyttan av ett beslut i förväg, och således är det svårt att mäta om det var det mest optimala beslutet som togs (ibid.).

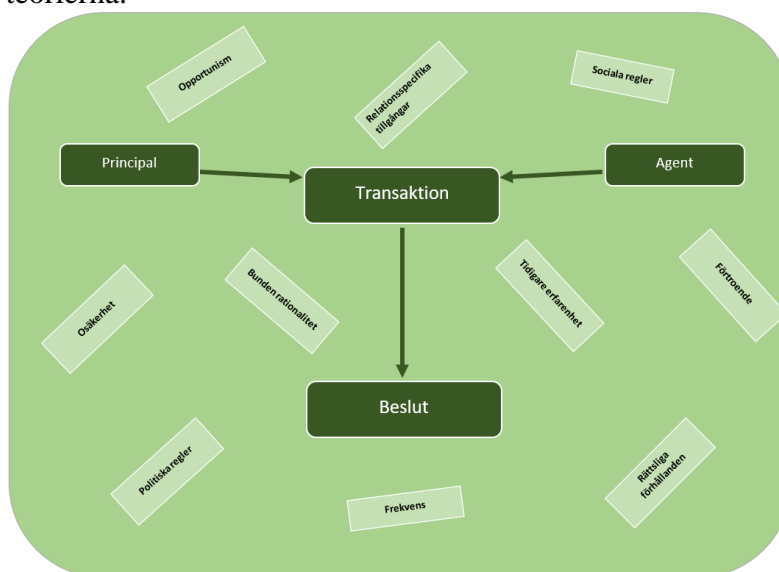
Om den normativa beslutsteorin fokuserade på att välja det mest optimala beslutet, så fokuserar den *deskriptiva beslutsteorin* på hur besluten faktiskt tas (Atheron et al. 2008). En skillnad mellan dessa två kategorier är att den normativa beslutsteorin utgår ifrån att all information finns tillgänglig, och således kan det optimala beslutet tas genom olika modeller (Simon 1979). Den deskriptiva beslutsteorin menar istället att informationen är ofullständig och att besluten enbart kan tas utifrån den tillgängliga informationen (ibid.). Informationen om marknaden ses som komplex och oförutsägbar, och därför utgår individer ifrån vad som är ett rimligt och hanterbart beslut sett till situationen (Hickson & Khemka 2014). Inom den deskriptiva beslutsteorin ses individernas egna preferenser och värderingar spela stor roll för beslutsfattandet (Atheron et al. 2008). Således är det svårt att utveckla några regler för hur besluten tas inom den deskriptiva beslutsteorin jämfört med den normativa på grund av dess subjektiva värden (ibid.). Synen på människans beslutsfattande utifrån den deskriptiva beslutsteorin delas även av det synsätt som transaktionskostnads- och agentteorin grundar sig på (Coase 1937, Eisenhardt 1989). Även i de teorierna ses informationen om marknaden som ofullständig, och att individers preferenser påverkar förhållandet mellan parterna (ibid.).

2.4. Teoretisk syntes

Den teoretiska syntesen visar hur teorierna är tänkt att användas som underlag för att analysera det empiriska materialet. Vid arrenden finns det två parter, arrendatorn och jordägaren. Utifrån agentteorin åtar sig agenten en uppgift att utföra en tjänst åt principalen, vilket gör att parterna går in med olika roller i transaktionen (Eisenhardt 1989).

Transaktionskostnadsteorin kan sägas förklara de ”kostnader” som uppstår mellan två parter för att genomföra en transaktion (Williamson & Riordan 1985). Cooter och Ulen (2016) menar att vid varje transaktion finns det transaktionskostnader som kan vara avgörande för transaktionens genomförande, vilka är sökkostnader, förhandlingskostnader och kontrollkostnader. Storleken och påverkansgraden ifrån transaktionskostnaderna beror i sin tur på en rad faktorer som omgärdar hela transaktionen (Ebrahimigharehbaghi et al. 2020). Vissa faktorer kan bidra till minskade hinder för genomförandet för transaktionen, medan andra leder till ökade (ibid.).

Utifrån de förklarade förutsättningarna ska arrendatorn och jordägaren exempelvis ta beslut rörande om kontraktet ska upprättas eller ej, eller om det bör ske ändringar inför framtida kontraktsskrivanden. Individuer sägs sträva efter att välja det beslut som ger den högst förväntade nyttan, samtidigt som individernas egna preferenser och värderingar kan vara avgörande för beslutet (Hickson & Khemka 2014, Atheron et al. 2008). Därför kan individer som står inför samma beslutssituation välja olika alternativ (ibid.). Utifrån vad som förklarats i avsnitt 2.4 om den teoretiska syntesen har figur 5 skapats för att illustrera det tänkta sambandet mellan teorierna.



Figur 5. Teoretisk syntes (Egen bearbetning).

3. Metod

Metodkapitlet innehåller förklaringar till hur studien har genomförts. Det förs även diskussioner kring författarnas forskningsfilosofi, studiens trovärdighet och äkthet samt allmänt om metoden.

3.1. Forskningsmetod och forskningsfilosofi

I denna studie används kvalitativ forskningsmetod. Med den kvalitativa forskningsmetoden menas att en social verklighet studeras och där större vikt läggs på att analysera ord än kvantitativa data (Bryman & Bell 2017). Genom att utgå ifrån generella frågeställningar kan data samlas in och sedan analyseras för att generera ny teori (ibid.). Den kvalitativa forskningsmetoden möjliggör för författarna att utifrån andra personers synvinkel få insikter om vad som sker i den studerade miljön, och på så sätt generera ny teori (ibid.). Beroende på vad som studeras fungerar den kvalitativa och den kvantitativa forskningsmetoden olika bra (Trost 2011). En kvalitativ forskningsmetod är att föredra i studier som fokuserar på att försöka förstå hur människors inställning påverkas av olika faktorer och sedermera beslutsprocessen, precis som denna studies fokus (ibid.). Således ger den kvalitativa forskningsmetoden utrymme för en flexibilitet att kunna få en djupare förståelse för intervjupersonernas olika kontexter och perspektiv (Bryman & Bell 2017).

Bryman och Bell (2017) menar att alla individer har olika synsätt på omvärlden, där uppfattningen om vad som är kunskap och sanning kan skilja sig åt. Författarnas synsätt har en påverkan på studien och vilka slutsatser som genereras (ibid.). Utifrån *ontologi* och *epistemologi* kan författarnas utgångspunkt diskuteras och analyseras för att ge läsarna en förståelse hur resultaten skapats (Yarusso 1992). Ontologi handlar om läran om varandet, och kan sägas beskriva hur den yttre verkligheten uppfattas (ibid.). Antingen kan den yttre verkligheten uppfattas på ett *objektivistiskt* eller ett *konstruktionistiskt* sätt. Det objektivistiska synsättet menar på att verkligheten finns där ute oberoende vår kunskap om den, medan det konstruktionistiska synsättet menar på att verkligheten är en social konstruktion (ibid.). Agentteorin, transaktionskostnadsteorin och beslutsteorin påverkar samtliga individers

uppfattningar, där till exempel uppfattningen om storleken på transaktionskostnaderna utgörs av ett samspel mellan individer (Williamson & Riordan 1985, Eisenhardt 1989). Därigenom utgår författarna ifrån den konstruktionistiska ontologin där verkligheten anses vara ett resultat av ett samspel mellan olika individer (Bryman & Bell 2017).

Med epistemologi menas huruvida naturvetenskapen och samhällsvetenskapen kan studeras utifrån samma principer och vad som kan accepteras som godtagbar kunskap inom ett område (Bryman & Bell 2017). Tolkningsperspektivet utgår ifrån att naturvetenskapliga metoder inte är tillämpliga för att studera den sociala verkligheten (ibid.). Naturvetenskapens studieobjekt kan inte studeras på samma sätt som de samhällsvetenskapliga, eftersom den sociala verkligheten ständigt förändras och ger utrymme för olika uppfattningar (ibid.). Då denna studie utgår ifrån en mer samhällsvetenskaplig forskningsfråga tillämpas tolkningsperspektivet som epistemologisk ståndpunkt.

3.2. Litteraturgenomgång

En litteraturgenomgång genomförs för att få en uppfattning om hur det teoretiska nuläget ser ut (Bryman & Bell 2017). I denna studie används den *narrativa litteraturgenomgången*, vilket är en strategi som utgår ifrån ett brett angreppssätt (ibid.). Allen (2017) menar att den narrativa litteraturgenomgången fokuserar på att hitta luckor i den existerande teorin genom att kritiskt reflektera över sina sökningar. Därigenom ges författarna en överblicksbild över det teoretiska nuläget, där luckor identifieras och kan fyllas med ny kunskap (Sandberg & Alvesson 2011). Litteraturgenomgången hjälper även till med att skapa en referensram som ligger till grund för analysen för att kunna förstå resultatet av studien på ett bättre sätt (Snyder 2019).

Det teoretiska nuläget har framför allt identifierats genom sökningar efter vetenskapliga artiklar via databaserna som Sveriges lantbruksuniversitetets tillhandahåller såsom Web of Science, Primo, Google Scholar och PubMed. Utifrån dessa har vetenskapliga artiklar kunnat identifierats och användas för att bygga referensramen till studien. Tillförlitligheten till de vetenskapliga artiklarna är stor då dessa har granskats av andra forskare inom samma forskningsområden (Bryman & Bell 2017). Anledningen till att flera databaser har använts vid litteratursökningar är för att få ett större urval av artiklar samtidigt som det ökar sannolikheten att upptäcka en eventuell lucka i litteraturen. Författarna har även använt sig av en del böcker för att få större spridning på det insamlade materialet. Vid litteratursökningarna har nyckelord som *transaction cost*, *agency theory*, *decision making*, *trust*, *asset specificity* och *social capital* använts. Genom sökningarna med dessa nyckelord identifierades olika artiklar. För att ytterligare stärka träffsäkerheten bland

artiklarna sorterades de efter ålder, relevans samt citeringar. I och med att många vetenskapliga artiklar innehåller citeringar till andra författare har ännu fler artiklar kunnat identifierats för att hitta passande artiklar som ökar relevansen för det teoretiska ramverket. Som det presenterades i avsnitt 1.4.1 om problembeskrivning har litteraturgenomgången möjliggjort en identifiering av en kunskapslucka inom den befintliga litteraturen. Ingen tidigare studie har kopplat samman transaktionskostnader och arrenden på samma sätt som genomförs i denna studie (Andersson & Larsson 2019, Dasgupta et al. 1999, Dawkins 2000, Martins et al. 2010, North 1990, Petterson 2017, Sandberg & Alvesson 2011, Schmidt & Wagner 2019, Sklenicka et al. 2015).

3.3. Forskningsdesign

Inom många områden är fallstudien en populär forskningsdesign för att utforska olika ämnen, och framför allt bland företagsekonomiska undersökningar (Bryman & Bell 2017). Ett fall kan utgöras av olika saker, men vanligtvis förknippas fallstudier med till exempel en arbetsplats, eller en organisation (ibid.). Stake (1995) menar att det är viktigt att försöka hitta fall där det går att lära sig något om det fenomen som studeras. Den klassificering av fall som är tänkt att användas i denna studie är det *representativa* eller *typiska fallet*. Med det menar Bryman och Bell (2017) att författarna fokuserar på ett fall som är ett exempel på en vardaglig situation eller organisation. Av den svenska jordbruksmarken arrenderas omkring 40 %, vilket gör att den transaktionen kan ses som en handling som är återkommande för många lantbrukare och jordägare i Sverige (Lantbrukarnas riksförbund 2021).

Som konstaterades är detta en vanlig situation som många arrendatorer och jordägare ställs inför, och därför blir det inte aktuellt att använda sig av enbart ett fall för studien. Därigenom används en multipel form av fallstudiedesign som ligger till grund för den komparativa fallstudiedesignen (Bryman & Bell 2017). Multipel fallstudiedesign är tillämpbar när samma fenomen existerar i olika situationer och inte enbart är kopplade till ett unikt fall, vilket inte är fallet i denna studie (ibid.). När flera fall undersöks skapas en möjlighet att kunna hitta likheter och skillnader. Det gör det även enklare att se vad som är unikt eller gemensamt i de olika fallen som den komparativa forskningsdesignen syftar till (ibid.). Därigenom kan författarna på ett tydligare sätt dra teoretiska reflektioner över resultaten. I den här studien analyseras och jämförs sex arrendatorer och sex jordägare med varandra för att förstå deras situation mer på djupet.

3.4. Urval

Det finns flera olika sätt att i en studie genomföra ett urval, och vanligtvis inom den kvalitativa forskningen sker det genom ett *sannolikhetsurval* eller *icke-sannolikhetsurval* (Bryman & Bell 2017). I och med att lagen om GDPR³ begränsar möjligheterna att få personlig information på ett smidigt sätt om olika individer försämras möjligheterna för ett sannolikhetsurval (EU 2016). Därmed har respondenterna i denna studie valts ut via ett icke-sannolikhetsurval. Den typ av icke-sannolikhetsurval som författarna har använt sig av är så kallat *snöbollsurval*. I huvudsak innebär ett snöbollsurval att respondenterna hittas via ”kontakters kontakter” (Chaim 2008). Identifierade respondenter väljs ut, och sedan tipsar de om ytterligare andra respondenter som tas med i urvalet, eller att kontakter identifieras av andra inflytelserika personer (ibid.). Detta kan vara ett effektivt sätt att hitta information om respondenter på inom områden där informationen annars är svår-tillgänglig (ibid.). På så vis säkerställs även att respondenterna uppfyller relevanta kriterier för genomförandet av studien (ibid.). Några av kontakterna identifierades via representanter från Lantbrukarnas riksförbunds lokalavdelningar, andra via personer som känner till de geografiska områdena, och sedan har även respondenterna själva bidragit med tips om andra kontakter.

Totalt har tolv respondenter valts ut för att vara med i denna studie. Respondenterna delas upp i två geografiska områden samt består av både jordägare och arrendatorer. Inom varje geografiskt område finns således tre jordägare och tre arrendatorer. Enligt Guest et al. (2006) bör intervjuer från tolv respondenter vara tillräckligt för att uppnå så kallad *teoretisk mättnad*. Den teoretiska mättnaden innebär att ingen ny information förväntas komma upp om ytterligare intervjuer hade genomförts (Bryman & Bell 2017). Utöver att båda grupper ska innehålla lika många jordägare som arrendatorer ställs ytterligare krav på att uppfylla några kriterier för att vara med i denna studie. Fokus för jordägarna är att den mark som de äger ska vara avsedd för växtodling och vall, samt att det är minst tjugo hektar som ägs och arrenderas ut. Arrendatorerna däremot ska arrendera minst 20 % av den totala brukade marken, samt vara heltidslantbrukare. Syftet med att analysera respondenter ifrån de två geografiska områdena är att se huruvida det finns likheter och skillnader mellan grupperna. De två geografiska områdena är Gss och Nn och visas i bilaga 1.

3.5. Datainsamlingsmetod och analys

Datainsamlingen till denna studie har skett via semistrukturerade intervjuer. Inom kvalitativa studier är semistrukturerade intervjuer ett vanligt tillvägagångssätt för

³ General Data Protection Regulation.

att samla in data (Harrell & Bradley 2009). Det som särskiljer semistrukturerade intervjuer från exempelvis strukturerade intervjuer är den ökade flexibiliteten (ibid.). Respondenten ges utrymme till att formulera generella frågor som ska behandlas vid intervjutillfället med en flexibel ordningsföljd, samt möjligheten att ställa ytterligare frågor om några svar anses vara särskilt viktiga för respondenten (ibid.). Respondenten ges även en större frihet att själv utforma svaren och delge vad hen tycker är viktigt (ibid.).

Genomförandet av denna studie påverkas av den rådande situationen med Covid-19. Därigenom begränsades möjligheten till att genomföra fysiska möten med respondenterna. Således användes telefonintervjuer som datainsamlingsmetod. Idag ses telefonintervjuer som ett lika väl fungerande alternativ till personliga intervjuer (Bryman & Bell 2017). Samtidigt skapar telefonintervjuer fördelar som personliga intervjuer har svårt att erbjuda (ibid.). Exempelvis är det kostnadseffektivt, det möjliggör att kunna intervjua personer med större geografisk spridning, finns en större flexibilitet inför intervjutillfället, samt att respondenten känner sig trygg i sin hemmiljö och inte svarar på ett sätt bara för att göra intervjupersonen nöjd (Bryman & Bell 2017, Sturges & Hanrahan 2004, Vogl 2013).

Då denna studie har två författare har det möjliggjort att olika roller kan antas vid intervjutillfällena. Författarna hade en tydlig uppdelning där en av dem ledde intervjun och den som tog anteckningar, vilket Bryman och Bell (2017) menar är ett sätt att utnyttja rollerna väl. Den första kontakten med respondenterna togs via telefon. Det första telefonsamtalet säkerställde att intervjupersonerna frivilligt ställde upp och vad som kunde förväntas av intervjun. Därefter togs en andra kontakt för att bestämma tid för intervjun samt att respondenterna fick se intervjuguiden för att kunna förbereda sig, vilken visas i bilaga 2 och 3. Intervjuguide 1 skickades till jordägarna, och intervjuguide 2 skickades till arrendatorerna. Intervjutillfällena tog cirka 30–40 minuter, och genomfördes med en flexibilitet bland frågorna utefter intervjuguiderna, precis som semistrukturerade intervjuer ska kunna göra (Bryman & Bell 2017). Samtalen spelades in för att underlätta transkriberingen av datamaterialet. Efter intervjuerna fick respondenterna genomföra en respondentvalidering, för att säkerställa att resultaten uppfattats på ett korrekt sätt eller om de behövdes korrigeras, vilket inte behövdes.

När respondentvalideringen hade genomförts påbörjades analysen av det insamlade materialet. Då semistrukturerade intervjuer kan generera en stor mängd data är det viktigt att genomföra en analys för att strukturera upp och få en tydlig bild av datamaterialet (Robson 2011). För att analysera data användes den tematiska analysen, vilket är ett vanligt tillvägagångssätt för analys vid kvalitativ forskning (Bryman & Bell 2017). I huvudsak syftar den tematiska analysen till att dela upp

datamaterialet efter olika koder och sedan skapa olika teman (ibid.). Därigenom skapas olika mönster och kopplingar mellan de svar som respondenterna gett och den teoretiska referensramen (ibid.). Därmed skapades underlaget för diskussionen och de slutsatser som författarna kom fram till.

3.6. Trovärdighet och äkthet

Ett vanligt sätt att utvärdera kvalitativ forskning är genom att diskutera studiens *trovärdighet* utifrån dess kriterier *tillförlitlighet*, *pålitlighet*, *överförbarhet* samt *konfirmering eller bekräftelse* (Treharne & Riggs 2015). God *tillförlitlighet* i en studie skapas genom att de regler som finns följs, samt att forskarna bekräftar att de uppfattat verkligheten på rätt sätt (Azham & Hamidad 2011). Utifrån detta har författarna genomfört en respondentvalidering, där respondenterna får ta del av resultatet i syfte att bekräfta att författarna uppfattat deras verklighet på rätt sätt. Samtidigt har studien utförts i enlighet med de riktlinjer som Sveriges lantbruksuniversitet tillhandahållit (Sveriges Lantbruksuniversitet 2021). Det är även viktigt att redogöra för alla steg i forskningsprocessen samt att låta utomstående personer komma med input för att öka studiens *pålitlighet* (Azham & Hamidad 2011). Läsaren ges en inblick i forskningsprocessen genom metodkapitlet. Författarna har även fått förslag till förbättringar av arbetet från handledare och opponenter, vilka har läst arbetet och kommit med förbättringsförslag.

Överförbarhet handlar om huruvida de slutsatser som författarna kommer fram till går att applicera i en annan kontext (Cope 2014). Därav blir den kontextuella förståelsen för vilka jordägarna eller arrendatorerna verkar inom avgörande. I försök att stärka överförbarheten beskrivs de olika respondenternas kontext noggrant för att ge läsarna en ökad förståelse och möjlighet att applicera resultaten i en större kontext. Forskare ska även undvika att inte medvetet försöka påverka resultatet genom sina egna personliga värderingar eller teoretiska inriktning för att stärka *konfirmering eller bekräftelsen* av studien (Chowdhury 2015). I metodkapitlet förklaras författarnas teoretiska inriktning, samt för diskussioner kring eventuell metodkritik som kan påverka studiens resultat.

Ett annat sätt att utvärdera kvalitativ forskning är att diskutera *äkthet* (Azham & Hamidad 2011). Med äkthet menas att studien ska förmedla en rättvis bild av respondenternas åsikter, att den ska hjälpa respondenterna att förstå sin och andras liknande situationer, samt ifall insikterna bör leda till någon förändring (Treharne & Riggs 2015). Dessa kriterier är mer generella än kriterierna för trovärdighet (Bryman & Bell 2017). Uppfyllandet sker även här genom exempelvis en respondentvalidering, samt genom en ordentlig kontextuell beskrivning av respondenterna. Utifrån beskrivningen ges respondenterna möjlighet till att skapa en

förståelse för varandras situationer, vilket i sin tur leder till att respondenterna kan lära sig av hur det ser ut för någon annan, och värdera ifall det är värt ett förändrat förhållningssätt till arrenden eller inte.

3.7. Etisk diskussion

Vid olika studier är det viktigt att ta hänsyn till vilka möjliga negativa konsekvenser som respondenterna kan råka ut för om data inte hanteras på rätt sätt (Vetenskapsrådet 2002). Vetenskapsrådet (2002) har utifrån det konkretiserat fyra huvudkrav som forskare bör följa, *informationskravet*, *samtyckeskravet*, *konfidentialitetskravet* samt *nyttjandekravet*. Informationskravet handlar om att respondenterna ska få information om att deltagandet är frivilligt samt vad som förväntas av dem (ibid.). Utifrån den informationen bör respondenterna utifrån samtyckeskravet ge sitt godkännande till att medverka (ibid.). Om respondenterna gett samtycke till att vara med är det viktigt att obehöriga inte kan komma åt känslig information eller personuppgifter som konfidentialitetskravet syftar till (ibid.). Det sista kravet, nyttjandekravet, innefattar att den insamlade informationen endast ska användas till rätt syfte, och att den ska vara avsedd för forskningsändamål (ibid.).

Författarna till denna studie har utifrån dessa krav arbetat för att uppfylla dem och sett till att allt hanterats på rätt sätt. Respondenterna har fått ta del av information om studien och vad deras medverkan innebär, samt hur deras uppgifter kommer att hanteras. Utifrån den informationen har respondenterna gett sitt medgivande till att medverka. De har exempelvis fått reda på var studien kommer att publiceras samt fått möjlighet att ta del av uppsatsen efter att den färdigställts. Författarna har sedan sett till att tillgången till det insamlade materialet begränsats till endast författarna själva genom säker lagring. I framställningen av resultatet anonymiserades respondenternas svar. Det har bidragit till en ökad trygghet för respondenterna att vid intervjuerna öppet ge information om deras förhållningssätt till arrenden. Författarna kan även intyga att det insamlade datamaterialet enbart använts i syfte för denna studie.

3.8. Metodkritik

Inom alla olika forskningsmetoder finns vissa brister som är bra att vara medveten om (Bryman & Bell 2017). Den kvalitativa forskningsmetoden kritiseras exempelvis ibland för att vara för subjektiv, svår att replikera eller för svår att generalisera (ibid.). Att den kvalitativa forskningsmetoden ibland kritiseras för att vara för subjektiv beror delvis på den roll forskaren har och dennes uppfattningar (ibid.). Forskarens roll vid kvalitativ forskning blir avgörande då uppfattningarna kan

påverka vilken information som anses vara relevant eller inte för studien. Därför har forskaren en påverkan på det resultat som framställs. Därför är det viktigt att ha ett reflexivt förhållningssätt, för att även som forskare kunna ifrågasätta sin egen roll och få ett mer objektiva resultat (Alvesson 2003).

En annan kritik som framkommer gentemot den kvalitativa forskningen är att det kan vara svårt att göra om samma undersökning igen, samt att generalisera resultaten till en större kontext (Bryman & Bell 2017). Eftersom kvalitativ forskning kan utformas på många olika sätt, och bero till viss del på forskarens egen uppfattning uppstår kritik mot dess replikerbarhet (ibid.). Det finns inte samma möjligheter att strukturera upp resultaten som vid kvantitativ forskning. Replikerbarheten kan dock öka genom att noggrant beskriva tillvägagångssättet för studien, redovisa material som intervjuguider med mera, samt att noggrant redogöra för den kontext som respondenterna verkar inom (ibid.). Beskrivningen av respondenterna vid fallstudier blir även avgörande för generaliseringen av resultatet till en större kontext. Fallstudier kan ibland kritiserats för att varje fall är unikt och ställs inför olika utmaningar. Därigenom blir resultaten svåra att generalisera då resultatet endast är applicerbara för den specifika kontexten (ibid.) Genom att använda sig av en multipel fallstudie kan dock generaliserbarheten förbättras då det blir en större spridning på fallföretagen och fler kontexter som representeras (ibid.).

Som tidigare nämnts används telefonintervjuer som datainsamlingsmetod för denna studie på grund av Covid-19. Bryman och Bell (2017) menar att telefonintervjuer jämfört med personliga intervjuer går miste om vissa viktiga aspekter. Exempelvis kan inte olika kroppsuttryck förmedlas, det kan uppstå störningar på telenätet, samt att inga visuella hjälpmedel kan användas (ibid.). Detta är viktigt att vara medveten om som forskare när valet av datainsamlingsmetod görs, för att förstå vilka faktorer som kan bidra till ett missvisande resultat (ibid.).

4. Empiriska data

I detta kapitel kommer den insamlade empirin att presenteras. Kapitlet inleds med en beskrivning av respondenterna från Götalands södra slättbygder och nedre Norrland. Därefter presenteras empirin utifrån jordägarnas och arrendatorernas synvinkel.

4.1. Presentation av respondenter

I denna studie analyseras sex arrendatorer som bedriver lantbruksverksamhet där mer än 20 % av den brukade jordbruksmarken är arrenderad. Studien kommer även presentera och analysera sex jordägare som äger och arrenderar ut mer än 20 hektar jordbruksmark till lantbrukare. Jordägarna och arrendatorerna går att återfinna i Gss och Nn enligt bilaga 1. I empirikapitlet kommer jordägarna och arrendatorerna från Gss att benämnas med siffror, och parterna från Nn med bokstäver. Jordägarnas utarrenderade areal varierar från 28 hektar till 130 hektar. Arrendatorernas arrenden varierar från 141 hektar till 650 hektar. Arrendatorernas arrenderade jordbruksmark jämfört med deras totala brukade areal kommer att uttryckas i nyckeltalet andel arrenderad åkermark. I tabell 1 nedan presenteras beskrivande data över jordägarna och i tabell 2 presenteras beskrivande data över arrendatorerna.

Tabell 1. Beskrivning av jordägare (Egen bearbetning).

Jordägare	Region	Utarrenderad åkermark	Antal år som jordägare	Antal år marken arrenderats ut	Kontraktslängd
1	Gss	75 hektar	35 år	3 år	3 år
2	Gss	130 hektar	24 år	5 år	5 år
3	Gss	58 hektar	35 år	35 år	5 år
A	Nn	30 hektar	11 år	11 år	5 år
B	Nn	30 hektar	14 år	6 år	5 år
C	Nn	28 hektar	21 år	2 år	5 år

Tabell 2. Beskrivning av arrendatorer (Egen bearbetning).

Arrendator	Region	Total brukad åkermark	Andel arrenderad åkermark	Antal arrenden	Kontraktslängd	Skriftligt/muntligt kontrakt
1	Gss	350 hektar	57%	5st	5 år, en på 1 år	Skriftlig
2	Gss	440 hektar	59%	10st	5 år, en på 1 år	Skriftlig
3	Gss	800 hektar	81%	5st	1 år	Skriftlig
A	Nn	157 hektar	90%	9st	5 år	Båda
B	Nn	200 hektar	75%	12st	5 år, en på 3 år	Båda
C	Nn	200 hektar	85%	20st	1 år	Båda

4.2. Jordägarnas perspektiv

4.2.1. Transaktionskaraktäristiska faktorer

I den deskriptiva data om respondenterna som presenteras i tabell 1 går det att utläsa både likheter och skillnader mellan jordägarna. Exempelvis är den vanligaste kontraktslängden 5 år, och alla har ett skriftligt arrendekontrakt. Det finns dock vissa skillnader kring *frekvensen*, det vill säga hur länge som jordbruksmarken har arrenderats ut. Jordägare 3 berättar att ”de senaste 20 åren har det varit fyra olika jordägare, och där nuvarande arrendator brukat marken de senaste 3 åren”. Jordägare A berättar istället att under de 11 år som marken arrenderats ut har varit en och samma arrendator. Relativt ofta fortlöper arrendekontrakten till en ny period efter kontraktstidens slut utan några omförhandlingar. Jordägare 1 berättar dock att hans ”kontrakt skrevs på 3 år, och nu kommer det bli en fortsättning”. Samtidigt fortsätter hen med att berätta ”det blev en omförhandling av priset då det fick sänkas en aning till följd av förändringar i EU-bidraget”.

På olika sätt resonerar jordägarna kring de *relationsspecifika tillgångarna* som de investerat i. Bland jordägarna i Gss har alla genomfört laga syn⁴ på jordbruksmarken för att eventuellt identifiera och åtgärda brister på egendomen innan tillträde av arrendatorn. Exempelvis resonerade jordägare 2 kring laga syn att ”marken är min största tillgång, och därför vill jag naturligtvis att den ska skötas på ett tillfredsställande sätt. Förr eller senare ska kanske marken säljas och då vill man att marken ska vara i gott skick. Har en syn genomförts har arrendatorn det över sig att det kan bli dyrt om arrendet inte sköts på ett bra sätt och hen måste betala för en massa åtgärder”. Ingen jordägare i Nn uppger att de genomfört en laga syn eller att de hört någon annan i grannskapet som gjort det.

I varierande grad har jordägarna behövt extra juridisk hjälp vid kontraktsskrivandet som en *relationsspecifik tillgång*. Exempelvis har jordägare 2 och B använt sig av mallar till skrivandet av kontraktet som erhållits från olika konsultfirmor. Jordägare 1 och C har istället använt sig av rådgivningshjälp från olika konsultfirmor vid kontraktsskrivandet. Jordägare C menar till exempel att ”det kostar en slant att få juridisk hjälp, men då vet man att man har alla lagar och regler rätt”. Samtidigt menar jordägare A att hens kunskap är begränsad kring kontraktsskrivande, men att arrendatorn hjälpt till att utforma kontraktet. I övrigt uppger ingen jordägare att de är i en beroendeställning till en viss arrendator.

Men hur har då jordägarna hittat sina arrendatorer, och vilken *osäkerhet* kring valet av arrendator upplevde de? Både jordägare 1 och 3 uppger att arrendatorn hittats via öppen budgivning. Jordägare 1 berättar att ”Jag satte in en annons på arrendeledet, och då var det cirka 10 arrendatorer som hörde av sig och var intresserade”. För att sedan välja ut arrendatorn blev det personliga mötet och hur väl dennes marker var skötta avgörande. Jordägare 2 uppger även att information om en viss arrendator finns tillgänglig eftersom ”oftast blir det en arrendator i området som man arrenderar ut till, och då har man förmodligen koll på hur denne skött sin egen mark”. Jordägarna i Nn uppger alla att de hittat sina arrendatorer via kontakter i området där de bor. Jordägare A uppger att hen fick information om sin arrendator via tidigare samarbeten, och att hen kunde fråga sig fram bland lantbrukarna i området för att minska osäkerheten. Jordägare C berättar även att ”Vi bor i en bygd där alla känner alla, och där alla vet allt om allting. Därigenom är det enkelt att få den information man behöver om en viss arrendator”.

Alla jordägare uppger att *osäkerheten* kring arrendatorn går att kontrollera genom att se hur arrendatorn skött marken i efterhand. Jordägare B uppger att ”man kan ju

⁴ Laga syn innebär att en okulärbesiktning av jordbruksmarken genomförs för att upptäcka brister, skador eller förfall. Synen genomförs av två oberoende besiktningsmän som protokollför upptäckta brister och nödvändiga åtgärder. Laga syn ska genomföras 6 månader innan och 4 månader efter en arrendeperiods början och slut.

se om arrendatorn slarvar eller sköter marken snyggt”. Samtidig uppger jordägarna i Gss att laga syn hjälper till att skapa säkerhet för ett tryggt brukande av deras marker. Jordägare 1 menar att ”om inte marken sköts vet arrendatorn om att det kostar den dagen hen lämnar arrendet”.

4.2.2. Transaktörskaraktäristiska faktorer

Jordägarna från både Gss och Nn uppger att tillgänglig information om en viss arrendator kan vara både lätt- och svåråtkomlig, vilket ger upphov till viss *begränsad rationalitet*. Bland annat berättar jordägare 2 att information angående exempelvis avstånd finns tillgänglig, och är en faktor som hjälper till att förstå marknadssituationen. Hen utvecklar att ”just vid sidoarrenden är det ingen som kör 2–3 mil för att bruka 130 hektar. Därför blir det naturligt att det är någon från närområdet som blir intresserad av arrendet”. Information som är något mer svåråtkomlig menar jordägarna från båda områdena är att bedöma hur arrendatorerna kommer sköta om den utarrenderade marken. Flera jordägare är inne på att det går att se på hur arrendatorn brukat sin egen och andras marker, men att det samtidigt inte är någon garanti för att det kommer skötas bra. Vid ett eventuellt utbyte av en arrendator menar jordägarna i Gss att det inte borde vara några svårigheter att hitta en ny. Jordägare 3 resonerar att ”jag tror det är lätt att hitta en ny arrendator därför att det var flera som var villiga att arrendera när vi annonserade senast”. Samtidigt medger jordägarna i Nn att det finns lite mer osäkerheter kring vad som skulle kunna ske om arrendatorn sa upp avtalet. Exempelvis berättar jordägare C att ”det kanske skulle leda till problem, men troligtvis inte då det ändå finns en hunger efter mer mark i området”. Även jordägare A uttrycker att troligtvis finns det andra lantbrukare som är intresserade men att det skulle kräva lite mer undersökningar. Samtidigt uppger jordägarna i Nn att än så länge inte hänt något som gjort att en ny arrendator behövs hittats.

Samtliga jordägare i de båda områdena uppger dock att deras samarbeten med arrendatorerna har fungerat bra och att de än så länge är nöjda. Det är ingen jordägare som upplever ett *opportunistiskt* beteende från sin arrendator. Exempelvis menar jordägarna i Nn ”har man ett bra avtal så utnyttjar man inte varandra, då jobbar man istället mot samma mål”, berättar jordägare C. Även jordägare A utvecklar och berättar att arrendatorn brukar ta upp och diskutera eventuella oklarheter kring arrendet. Jordägarna i Gss menar även att det finns stora säkerheter i kontrakten och den laga syn som genomförts, vilket leder till svårigheter att ha ett *opportunistiskt* beteende i kontraktsförhållandet. Jordägare 2 menar att ”behöver man ta upp och titta på arrendekontraktet så har man börjat misstolka kontraktet, eller misstro sin motpart. Då är det ett misslyckande”. Även jordägare 3 fyller på med att ”det är viktigt att ha ett kontrakt och en laga syn genomförd som är oberoende och reglerar båda parter”.

Även vid ordentliga kontrakt kan det vara svårt att täcka in allt och få det nedskrivet i kontraktet. Jordägare 2 menar att ett arrendekontrakt inte är fyrkantigt då det är omöjligt att kontraktera om precis allt. Hen utvecklar ”Man måste kunna föra en dialog med varandra, där problem kan redas ut utan att man ska utnyttja varandra på något sätt. På så sätt behöver inte kontraktet bli lika fyrkantigt”. Alla jordägare instämmer i att ett välfungerat samspel, där det finns ett *förtroende* mellan jordägare och arrendatorn förenklar samarbetet för båda parter. Jordägare 1 berättar att relationen är jätteviktig då det gör hela processen med arrenden smidigare, och tycker även att ”det är bättre att arrendatorn går till mig och säger till om det är något än att han går till grannen och säger något ont om mig”. Samtidigt medger jordägare 3 att det framför allt är de handlingar för kontraktets uppfyllelse som bygger *förtroendet*. Bland jordägarna i Nn anser till exempel jordägare C att ”det är viktigt att ta upp och diskutera problem i ett tidigt skede innan man börjar klaga på varandra. Då är det även enklare att hitta en smidig lösning”. Jordägare A berättar även att ”arrendatorn varit väldigt samarbetsvillig och mån om att saker och ting ska fungera”, vilket gjort att deras relation stärkts.

Genom fungerande samarbeten och ett etablerat förtroende för sina arrendatorer medger alla att de har positiva *erfarenheter* av att arrendera ut sin mark. Som det visas i tabell 1 hade även jordägarna varierande *erfarenheter* innan de började arrendera ut sin åkermark. Jordägare 1, 2, B och C har alla varit verksamma med egen lantbruksverksamhet innan de började att arrendera ut sin mark vilket har gett dem olika perspektiv. Jordägare 2 berättar att ”jag vet hur det är att sitta på andra sidan av ett arrendekontrakt. Det hjälper mig att ha en bättre förståelse nu när man själv är den som arrenderar ut”, vilket även de andra instämmer i. Samtidigt berättar alla jordägare från Gss att de har en allmän förståelse för hur arrenden fungerar och att de situationer som de ställts inför som jordägare hjälpt till att skapa den förståelsen. Jordägarna i Nn medger istället att även om de har arrenderat ut sin mark finns det fortfarande vissa tveksamheter till hur arrenden egentligen fungerar, genom till exempel komplicerad lagstiftning.

De *tidigare erfarenheterna* från den egna verksamheten har även bidragit till att vissa jordägare i framför allt Nn insett vikten av att skriva kontrakt. Jordägare C berättar att ”jag har haft alla varianter av kontrakt, både muntliga och skriftliga, de som ska ha en köttbit eller en whiskyflaska som betalning varje år. Då känns det bättre att ha ett riktigt kontrakt, vilket jag nu har när jag själv arrenderar ut marken”.

4.2.3. Institutionella faktorer

Uppfattningen om hur de *politiska reglerna* påverkar jordägarna skiljer sig mellan Gss och Nn. Den generella uppfattningen bland jordägarna i Gss är att de är medvetna om hur det politiska läget, på framför allt EU-nivå, påverkar prissättningen för deras arrenden. Exempelvis berättar jordägare 1 att ”det är mest arealbidragen ifrån EU som påverkar mig som jordägare, då det påverkar vilket pris som jag kan ta”, vilket även de andra jordägarna från Gss är medvetna om. Förändringarna i arealbidragen kan även som presenterades i avsnitt 4.2.1 leda till fler omförhandlingar i Gss, då prissättningen behöver justeras för arrendet. I Nn är den generella uppfattningen snarare att de *politiska reglerna* inte har någon direkt påverkan för deras roll som jordägare. Detta bekräftar även jordägare A när hen säger ”nej, politik har nog ingen påverkan på just arrenden för min del”. I övrigt betonar både jordägarna från Gss och Nn att det troligen är arrendatorerna som påverkas mest av de politiska reglerna.

En annan aspekt som påverkar jordägarna är de *rättsliga förhållandena*. Överlag är jordägarna från Gss mer självsäkra än jordägarna från Nn rörande hur lagstiftningen fungerar och hur den påverkar dem. Jordägare 2 menar exempelvis att ”lagstiftning är alltid bra då det ger en tydlighet för vad som gäller”. Både jordägare 2 och 3 menar att lagstiftningen inte är krånglig och att de har full förståelse, medan jordägare 1 berättar att vissa specifika delar kan vara krångliga att förstå. För jordägare 1 betydde det att hen valde att ta juridisk hjälp vid kontraktskrivandet för att säkerställa att allt det juridiska blev korrekt. Förståelsen som jordägarna har för lagstiftningen bidrar även till att det finns en medvetenhet om eventuella justeringar i lagstiftningen som skulle kunna göras för att gynna jordägarna. Jordägare 2 menar exempelvis på att lagstiftningen kring besittningsrätten är lite gammaldags och att den ger arrendatorn ett väldigt starkt skydd. Även jordägare 1 anser att arrendatorerna får ett starkt skydd och att det skulle behöva förtydligas.

Bland jordägarna i Nn uppger alla att de *rättsliga förhållandena* kring arrenden är krångliga. Alla uppger att de känner sig osäkra kring sina egna, men även arrendatorernas rättigheter. Jordägare B uppger exempelvis att ”det kunde förtydligas om parternas olika skyldigheter och rättigheter. Det är bra att veta vem som är ansvarig och skyldig att göra vissa åtgärder exempelvis”. På grund av oklarheterna använder bland annat jordägare B och C juridisk hjälp vid kontraktskrivandet. Samtidigt uppger alla jordägare i Nn att det finns tillräckligt med information om de rättsliga förhållandena, men att det är först om det skulle uppstå något bekymmer som det blir aktuellt att söka efter den.

Ingen av jordägarna i Nn uppger att det varit något problem kring arrendena som gjort att de behövt söka efter mer information. En faktor som nämns är bland annat

att de *sociala reglerna* har en positiv påverkan på arrendekulturen i Nn. Jordägare B menar bland annat att ”alla känner alla i området, man kommer inte och säger upp kontraktet hur som helst”. Även jordägare A anser att de *sociala reglerna* underlättar deras samarbete. Hen menar att det enkelt går att diskutera saker med sin jordägare, samt att det inte alls känns konstigt att begära en del av betalningen via tjänster och resten i pengar. ”Det är ju bönder som hyr av bönder, det är en gammeldags grupp av människor som försöker hålla ihop och inte bråka med varandra” konstaterar jordägare C. Däremot medger jordägarna i Gss att de *sociala reglerna* inte är lika påtagliga i deras område. Jordägarna uppger en samstämmig bild av att mycket kring arrendefrågorna är reglerat och att mycket sköts på ett formellt sätt genom ordentliga kontraktsskrivanden och genomförda laga syner, och ej genom *sociala regler*. Jordägare 1 menar att kulturen är att ”som jordägare vill man få ut ett så högt pris som möjligt” men även att ”alla arrendatorer jagar den minsta jordbit vilket gör att priserna pressas upp”. Därmed medger samtliga jordägare i Gss att det inte är svårt att få sin mark utarrenderad nästan oavsett hur de betar sig då värdena finns i marken. ”Det finns alltid någon som är villig att arrendera marken. Säger arrendatorn upp kontraktet står tio andra på kö” uppger jordägare 1.

4.3. Arrendatorernas perspektiv

4.3.1. Transaktionskaraktäristiska faktorer

Gemensamt bland alla arrendatorer i både Gss och Nn är att de arrenderar mark från ett antal jordägare, vilket visas i tabell 2. Arrendatorerna från Nn har dock generellt fler arrenden än de i Gss på grund av en storleksskillnad på de tillgängliga arrendena. Nyckeltalet andel arrenderad mark som visas i tabell 2 visar på att arrenden utgör en betydande del av deras verksamhet, och att *frekvensen* är relativt hög. Alla arrendatorer uppger att de känner sig bekväma med att arrendera mark då det är en återkommande transaktion som de ställs inför. En skillnad mellan arrendatorerna från Gss och Nn är att i Gss finns det enbart skriftliga kontrakt på åkermarken, medan det i Nn är varierande. Arrendator B berättar att ”det finns både skriftliga och muntliga kontrakt. Det finns allt från gratisarrenden till arrenden där det ska betalas en arrendesumma”. Samtidigt är det vanligaste i Nn att det är de större arrendena som det skrivs kontrakt på, och de mindre som är muntliga. Arrendatorerna från Gss uppger alla att skriftliga kontrakt är standard och att det endast vid undantag finns muntliga avtal. I de flesta fall löper arrendeavtalen på utan omförhandling, framför allt i Nn. I Gss sker vissa omförhandlingar om priserna emellanåt uppger bland annat arrendator 2.

Andel arrenderad åkermark som presenteras i tabell 2 visar att arrenden utgör en betydande andel av alla arrendatorers verksamheter. Generellt sett uppger de flesta

att de totalt sett är i en beroendeställning till sina arrenden, men att enskilda förluster av arrenden skulle kunna hanteras. En *relationspecifik investering* som gjorts är exempelvis att maskinparken anpassats efter arealstorleken. Investeringar har även gjorts genom markförbättrade åtgärder på den arrenderade marken. En avgörande faktor för om de *relationspecifika investeringarna* genomförs eller inte är kontraktslängden. Arrendator B berättar att ”de gånger man markkarterar eller kalkar så är det viktigt att veta att man får ha kvar arrendet ett tag”, vilket även arrendator A, C och 1 instämmer i. Samtidigt uppger arrendator 2 att ”man gör inte alla arbeten lika noggrant som om det hade varit sin egen mark” de gånger som det är osäkert med hur länge arrendet får behållas. Arrendator 3 och C som enbart har ettårskontrakt uppger dock att det kan finnas en viss tveksamhet till att göra större investeringar, men att förtroendet i arrendeförhållandet då blir avgörande. Det är exempelvis viktigt att genomföra investeringarna för att visa jordägaren att marken tas om hand då det bygger förtroende uppger arrendator 3. Ingen arrendator från vare sig Gss eller Nn uppger att de behövt juridisk hjälp mer än en standardiserad mall vid kontraktsskrivningen, de menar istället att det vanligtvis är jordägaren som behövt den hjälpen.

Men även om jordägarnas kunskap är begränsad och att juridisk hjälp finns att tillgå är det inte alltid det skrivs kontrakt i Nn, vilket leder till en viss *osäkerhet*. Alla arrendatorer från Nn uppger att jordägarnas incitament till att skriva kontrakt spelar roll för om något upprättas eller ej. Arrendator A menar att ”vill de inte skriva kontrakt så vill de inte, man kan ju inte tvinga dem”. Hen fortsätter och berättar att ”de känner sig väl mer fria ifall de skulle vilja byta arrendator”. Samtidigt menar arrendator B att ”men är det så att jordägaren ställer för höga krav så måste man ju få tala om för dem att man inte klarar av den uppgiften”. Men även om jordägarna är lite rädda för att skriva kontrakt så är det viktigt att informera om dennes rättigheter också för att arrendeförhållandet ska fungera bättre, så att incitamenten till att bruka deras mark på ett hållbart sätt ökar, uppger B. I övrigt uppger alla arrendatorer att informationen om en viss jordägare går genom ”den allmänna skit-snackskanalen” som arrendator 1 uttryckte det. Arrendator C säger att ”har man levt och verkat i samma bygd hela livet så får man kännedom om alla, och alla får kännedom om en själv”, vilket även de andra arrendatorerna instämmer i. Samtidigt uppger framförallt arrendatorerna i Gss att de intryck som jordägaren förmedlar spelar mindre roll då det är kontraktet som är det viktiga, eftersom det ger tydliga ramar för affärsförhållandet och mindre *osäkerhet*. ”Det är vanligare att det är viktigare för jordägaren att få reda på om det är en pålitlig arrendator eller inte än tvärtom” uppger arrendator 3 med tanke på att en utökad areal är viktigare än en icke strulig jordägare för lantbrukaren.

4.3.2. Transaktörskaraktäristiska faktorer

”Det gäller att det är en bra affär för att man ska vilja ta ett arrende. Man kan inte bara ta ett för sakens skull” menar arrendator B i en fråga om att förstå arrendemarknaden och hur arrendatorerna *begränsas i sin rationalitet*. Samtidigt är det inte jätteenkelt att få tag på bra arrenden i Nn menar arrendatorerna. Alla arrendatorer i Nn berättar att arrendena hittas genom kontakter, och att de ibland blir tillfrågade att ta över. Arrendator A beskriver ”Här är det lite mer som så att om en granne slutar så tar man över och börjar arrendera dennes mark. Det är inte lika stor konkurrens här som det kan vara söderut”. Således är det svårt att avgöra när och på vilket sätt ett arrende blir tillgängligt för tillträde menar arrendatorerna i Nn, vilket gör att när möjligheten öppnas för ett nytt arrende antas det. Även i Gss hittas en del arrenden genom kontakter, men även genom öppen marknad där det råder viss konkurrens. Arrendator 2 berättar exempelvis att ”vi har lagt en del anbud de senaste fem åren på som vi inte fått”, men som hen medger att de till viss del ångrat i efterhand eftersom det inte kommit ut lika attraktiva arrenden på marknaden igen ur deras perspektiv. Även arrendator 1 och 3 märker av konkurrenssituationen och berättar om att det i vissa fall är svårt att värdera om det specifika arrendet är en bra affär utifrån exempelvis prisnivå, avstånd, arrondering i förhållande till det begränsade antal arrenden som kommer ut på marknaden.

Ingen av arrendatorerna uttrycker att någon jordägare agerat medvetet *opportunistiskt* på något sätt. Arrendatorerna i Gss uppger att ett ordentligt skrivet kontrakt ger lite utrymme för *opportunistiskt* beteende. Arrendator 3 beskriver att ”om kontraktet är tydligt så minskar risken för att man ska kunna utnyttja varandra”. Även arrendator 1 är inne på samma spår när hen säger att ”det handlar om ett skriftligt kontrakt med gentleman's agreement⁵, och respekt för varandra”. I Nn däremot upplever arrendatorerna ibland ett visst *opportunistiskt beteende* genom jordägarnas okunskap och betalningar i form av tjänster. Arrendator A är inne på att ”det är bättre att skriva kontrakt och betala, för då är det klart. En del ska man köra snö åt, eller fixa ved till, och då blir det lite krångligare. Det är bättre att bara betala så är det klart sen”. Alla arrendatorer i Nn är även inne på att okunskapen från jordägarens sida gör att de ibland inte är medvetna om deras rättigheter. Således upplevs vissa av jordägarens handlingar som negativt när okunskapen bidrar till en mer ineffektiv relation såsom att arrenden sägs upp i förtid, eller att jordägaren placerar föremål på den arrenderade marken.

Om ingen av arrendatorerna ansåg att det opportunistiska beteendet var särskilt stort påstods istället *förtroende* vara en viktig faktor i arrendeförhållandet för att underlätta samarbetet. Arrendator 2 menar att ”det är enklare att få en samsyn när man är

⁵Gentleman's agreement är när en överenskommelse har skett mellan två eller flera parter, som inte är skriftlig, men som respekteras och följs ändå på grund av ett ömsesidigt förtroende.

mer insatt i varandras situation” och fortsätter ”det känns bra när jordägaren tycker det är kul när man kommer dit och kör”, vilket de andra arrendatorerna håller med om. Arrendator C är även inne på att *förtroendet* byggts upp över tid och att ”jag hoppas att jag byggt upp en fördel med att vara känd i bygden och de flesta tycker att jag sköter mig”. Den positiva reklamen av att göra ett gott arbete är flera av arrendatorerna inne på har hjälpt dem att få tag på bra arrenden genom att jordägarna känner att de kan lita på arrendatorerna. Samtidigt finns det en viss betoning bland arrendatorerna från Gss att kontraktet är en viktig del i att bygga förtroendet samt att det är en affärsrelation där intresset i marken för båda är det viktiga. ”Man är för hungrig på mer mark. Därför spelar det inte jättestor roll om det är någon jordägare som man inte har någon jättebra relation till” konstaterar arrendator 2. Arrendatorerna från Nn menar att särskilt i det avseende där det enbart finns ett muntligt avtal är förtroendet viktigt eftersom det är det som utgör säkerheten i arrendeförhållandet.

Alla arrendatorer har varit aktiva under en längre period och har därmed samlat på sig en del *erfarenheter* ifrån att arrendera mark. Exempelvis har erfarenheter från tidigare kontraktsskrivningar lett till en ökad smidighet då arrendator B berättar att ”människor lär sig hur lagar och regler är”. Den generella bilden är att arrendatorerna i Gss hamnar i fler situationer som berör arrendeförhållandet på ett mer formellt sätt. Exempelvis uppger de att det ibland sker omförhandlingar av priser, att det sker laga syner, eller att de är med och budar på arrenden på öppen marknad. Arrendator 2 uppger även att de har haft ett fall som hamnade hos arrendenämnden vilket upplevdes som ”allt annat än ett smidigt samarbete”. De *tidigare erfarenheterna* av att hamna i olika situationer har gjort att arrendatorerna upplever att det fungerar smidigare idag. Arrendator 1 menar att idag är det ”egentligen den enda svåra processen vad jordägaren ska få för summa, alla det andra är enkelt”. Den generella bilden i Nn är snarare att det inte händer jättemycket som berör arrendeförhållandet på ett formellt sätt. Det är sällan det sker omförhandlingar av kontrakten, och ingen av arrendatorerna har exempelvis varit med om att det genomförts en laga syn. Men samtidigt finns det *erfarenheter* av hur arrendeförhållandet fungerar i Nn, och att arrendatorerna vet att det brukar fungera på ett visst sätt.

4.3.3. Institutionella faktorer

Överlag är alla arrendatorer från både Gss och Nn överens om att de *politiska reglerna* har en indirekt inverkan på arrenden. Arrendator C uttrycker att ”det är ju mer brukandet av marken i sig som påverkas av politiken, inte själva arrendet”. Även arrendator 3 berättar att ”indirekt påverkar inte politiken arrenden” och fortsätter ”men det påverkar eventuella stöd”. I Gss menar vissa arrendatorer att stöden kan vara en faktor som påverkar prisnivån av arrendet, och att det leder till mer

förhandling om arrendesumman. I Nn däremot kan stöden ha en annan effekt menar arrendator B och C. Stöd kan ges till passiva brukare, vilket kan utgöra ett hinder för aktiva brukare. Samtidigt har inte detta än så länge upplevts som ett jättestort hot mot de intervjuade arrendatorerna i Nn medger de.

Kunskapen om de *rättsliga förhållandena* angående arrenden i Gss och Nn finns det skillnader om. Alla arrendatorer från Gss anser att lagstiftningen inte är komplicerad samt att kontrakten ger en trygghet. Arrendator 3 berättar att ”för egen del känner jag inte att något är konstigt eller svårt” angående de *rättsliga förhållandena*. Hen är även inne på att ”arrendelagstiftningen ger en trygghet generellt i arrendeförhållandet för den som är arrendator”, vilket även de andra är inne på ifall det skulle uppstå någon konflikt. I övrigt menar även arrendatorerna från Gss att kontraktet ger en trygghet då arrendator 2 säger att ”har man ett kontrakt så sitter man ganska säkert”. Även arrendator 1 är inne på att ”kontrakten är rätt så väl reglerade så det finns inte mycket som inte redan är reglerat i kontrakten”.

Arrendatorerna från Nn upplever däremot de *rättsliga förhållandena* som lite osäkra och att deras egen kunskap är något begränsad. Arrendator A berättar exempelvis om lagstiftningen att ”jag tycker inte att den är jätteenkel”, och arrendator B att lagstiftningen ”anses vara lite krånglig ibland”. En av anledningarna till att kunskapen är begränsad är att de rättsliga förhållandena sällan praktiseras menar arrendator A och C. ”Jag har aldrig behövt komma i sådana konflikter, och därför har jag inte behövt fördjupa mig vidare i lagstiftningen”, berättar arrendator C. Även arrendator A berättar att ”jag har inte ställts inför någon svårare situation” som därmed lett till en begränsad kunskap om lagstiftningen. Samtidigt som de rättsliga förhållandena sällan praktiseras vid eventuella problem finns det *sociala regler* i Nn som påverkar arrendeförhållandet istället.

Arrendator A medger exempelvis angående de *sociala reglerna* att ”samtidigt fungerar det inte alltid här som enligt lagstiftningen. Blir jag av med mitt arrende, ja då är det väl bara så”. Konkurrensen om åkermarken ses dock inte som ett jättestort hot då ”det finns behov av mark, men man tar inte arrenden från varandra. Det är som en oskriven lag” uppger arrendator A. Även arrendator C är inne på att ”det har blivit färre och färre lantbrukare här i området men nu börjar också jordägarna inse att de måste värna om mig som brukare”. Samtidigt finns det vissa undantag där det har skett att nya arrendatorer kommer in och kan erbjuda högre arrendepreis och konkurrera mer uppger arrendator B. Överlag är dock alla arrendatorerna från Nn inne på att de *sociala reglerna* är bra att följa då det leder till smidigare samarbeten och en ökad trygghet. ”Man känner sig ju tryggare själv, gör inte jag så mot någon annan så gör inte de på samma sätt tillbaka heller”, uppger arrendator

A. ”Ska man samverka med motparten är det viktigt. Man vinner i längden på att följa de normer som finns i området”, medger arrendator B.

Den generella bilden som arrendatorerna från Gss förmedlar är att de *sociala reglerna* spelar mindre roll för exempelvis tryggheten inom arrendet. Som tidigare nämnts är arrendatorerna inne på att kontrakten är välreglerade och därigenom ges det mindre utrymme till oskrivna regler att påverka arrendeförhållandet uppger arrendator 1. Däremot uppger flera arrendatorer från Gss att det är viktigt att vara aktiv i det sociala nätverket i sitt närområde. Arrendator 2 menar att i de fall där det sällan kommer ut arrenden på öppen marknad ”behövs lite insyn och att man känner folket för att få reda på om det blir något arrende tillgängligt”, vilket även de andra arrendatorerna instämmer i. Samtidigt vill jordägarna alltid höja priserna enligt arrendator 2 vilket ställer krav på arrendatorerna att prestera för att inte ersättas av en annan arrendator som kan betala mer.

5. Analys och diskussion

I detta kapitel analyseras Götalands södra slättbygder och nedre Norrlands arrendeförhållanden mellan jordägaren och arrendatorn utifrån insamlad empiri, och diskuteras utifrån teorin.

I figur 6 och 7 nedan, presenteras illustrationer av de faktorer som Ebrahimigharehbaghi (2020) ansåg låg till grund för uppkomsten av transaktionskostnader. Faktorerna har delats in i tre grupper efter hur jordägarna och arrendatorerna i de olika områdena upplevde att faktorerna ökade, var oförändrade eller minskade de upplevda transaktionskostnaderna. I avsnitt 5.1 och 5.2 jämförs de olika områdenas agentrelation mellan principalen och agenten, för att visa på likheter och skillnader i de upplevda transaktionskostnader mellan den som äger marken, och den som fått i uppgift att bruka den. Därefter avslutas kapitlet med en diskussion utifrån beslutsteorin.



Figur 6. Modell över upplevda transaktionskostnader i Gss (Egen bearbetning).



Figur 7. Modell över upplevda transaktionskostnader i Nn (Egen bearbetning).

5.1. Götalands södra slättbygder

5.1.1. Transaktionskaraktäristiska faktorer

I figur 6 visas att *frekvens* är något som både för jordägaren och arrendatorn minskar de upplevda transaktionskostnaderna. Ebrahimigharehbaghi (2020) var inne på att en hög frekvens minskar transaktionskostnaderna på grund av att parterna får en erfarenhet av hur liknande situationer kan hanteras. Både för jordägaren och arrendatorn sker det återkommande händelser kring arrendeförhållandet som gör att parterna upplever mindre osäkerhet kring transaktionen precis som Andersson & Schmittlein (1984) menade på. Exempelvis är jordägarna inne på att det har bytts arrendatorer på marken, att det skett omförhandlingar av arrendekontrakten, samt att det skett laga syner vilket bidragit till mer insatthet och mindre osäkerhet kring transaktionen. Å andra sidan utgörs arrendatorernas verksamheter av flertal arrenden, där det ibland tillkommer nya, och befintliga omförhandlas emellanåt. Det har gjort arrenden till en transaktion med återkommande händelser och relativt hög *frekvens* som minskar de upplevda transaktionskostnaderna för arrendatorerna som Andersson & Schmittlein (1984) skriver att högre frekvens kan leda till.

De *relationspecifika tillgångarna* ses däremot på olika sätt, då de minskar de upplevda transaktionskostnaderna för jordägaren, men ökar dem för arrendatorerna enligt figur 6. Jordägarna har exempelvis investerat i laga syner, eller behövt viss

juridisk hjälp vid kontraktskrivandet. Således har de exempelvis investerat utökad kompetens för genomförandet av transaktionen (Besanko et al. 2013). Arrendatorerna däremot har exempelvis anpassat maskinparken efter storleken av sina arrenden, eller gjort markförbättrande åtgärder på den arrenderade marken. Dessa två åtgärder kan ses som investeringar i fysiska tillgångar, och dedikerade tillgångar enligt Besanko et al. (2013) indelning. Den stora skillnaden mellan jordägarnas och arrendatorernas uppfattning kring de *relationspecifika tillgångarna* är att investeringarna för jordägaren skapar en rättslig trygghet och ger ett tydligt ramverk för arrendeförhållandet. Det gör att investeringarna upplevs sänka transaktionskostnaderna som Almlöf och Bjuggren (2019) är inne på. Arrendatorerna däremot upplever i högre utsträckning att de är i en beroendeställning till sina arrenden och där exempelvis kontraktslängden är viktig för att investeringarna överhuvudtaget ska genomföras, precis som Rogerson (1992) och McConell (1983) är inne på att de kan leda till. Därigenom upplevs de relationspecifika tillgångarna öka transaktionskostnaderna då de exempelvis leder till mer förhandlingskostnader.

Osäkerhet anses både av jordägarna och arrendatorerna öka transaktionskostnaderna, enligt figur 6. Jordägarna poängterar att det är viktigt för dem att marken ska brukas på ett hållbart sätt då det är den viktigaste tillgången för dem. Därigenom ökar sökkostnaderna i och med viljan att hitta rätt arrendator ex ante, samt förhandlingskostnaderna och kontrollkostnaderna för att säkerställa det hållbara brukandet av marken ex post, precis som Wästfelt och Andersson (2014) är inne på. Framförallt behövs mer resurser spenderas på sökkostnader vid de arrenden som läggs ut på öppen marknad, då det är upp till jordägaren att urskilja rätt part att genomföra transaktionen med. Därigenom blir det avgörande hur lättillgänglig informationen är om den nya parten som Williamson (1983) konstaterade. *Osäkerheten* för arrendatorerna grundar sig i det informationsövertag som jordägaren sitter på då denne kan styra hur länge arrendet får behållas. Enligt Williamsson (1975) kan sådan osäkerhet kring kontraktsförhållandet öka transaktionskostnaderna genom exempelvis mer förhandlingskostnader. Det bekräftas då arrendatorerna anser att det är viktigt att förhandla fram ett ordentligt kontrakt, då minskad osäkerhet i arrendeförhållandet ger ökade incitament till att bruka marken på ett hållbart sätt, vilket även jordägarna tycker om.

5.1.2. Transaktörskaraktäristiska faktorer

Den *begränsade rationaliteten* upplevs på olika sätt av jordägarna och arrendatorerna, framförallt när det kommer till att visualisera förväntade transaktionskostnader av att hitta en kontraktspartner som Musshoff och Hirschauer skriver om (2011). Jordägarna är medvetna om att det finns en stor efterfrågan på mer mark och att de på ett enkelt sätt kan hitta en ny arrendator genom att det ur deras synvinkel finns tillgänglig information om arrendatorn att tillgå. Även om det

är omöjligt att kontraktera om allt som kan påverka kontraktsförhållandet enligt Judge och Dooley (2006) spenderas resurser på förhandling och kontroll av arrendekontraktet, i hopp om att minimera negativa överraskningar. Arrendatorerna däremot vittnar om att det för deras del är svårt att förutspå potentiella händelser på marknaden som Simon (1961) skriver om. Flera av arrendatorerna beskriver att det i vissa fall är svårt att ta ställning till och värdera den information som finns tillgänglig om ett specifikt arrende utifrån det begränsade utbudet av arrenden på marknaden och den konkurrenssituation som råder. Därigenom blir det svårt för arrendatorerna att visualisera de förväntade transaktionskostnaderna av att hitta en kontraktspartner som Musshoff och Hirschauer (2011) var inne på, eftersom ökade resurser i framtiden kan behövas spenderas på informationssökning, förhandling och kontroll om det tillgängliga arrendet på marknaden går förlorat till någon annan. För arrendatorerna ökar således den begränsade rationaliteten de upplevda transaktionskostnaderna enligt figur 6.

Konkurrenssituationen efter mer mark skulle dock kunna leda till ökade incitament att agera *opportunistiskt* från jordägarnas sida, genom att de exempelvis utnyttjar konkurrenssituationen till sin fördel och pressar upp priserna, som Ellram et al. (2008) är inne på. Däremot är det ingen av jordägarna eller arrendatorerna som upplever det *opportunistiska beteendet* som något problem. Resurser spenderas på förhandling, och kontroll av uppfyllandet av kontraktet vilket inte ger utrymme för ett opportunistiskt beteende, men som är en effekt av spenderade transaktionskostnader enligt det Williamson (1979) menar. Wheeler (2020) är inne på att det relationsspecifika tillgångarna kan öka risken för opportunistiskt beteende. För arrendeförhållandet är det snarare tvärtom i Gss då investeringar från jordägarnas sida genom exempelvis laga syner minskar risken för arrendatorn att agera opportunistiskt, då denne får betala när hen lämnar arrendet om det är dåligt skött. I de fall där det inte genomförts laga syner har det fortfarande förhandlats fram ordentliga kontrakt som inte ger utrymme för opportunistiskt beteende, men som säkerställts genom ökade transaktionskostnader (Williamson 1979).

En annan faktor som också bidragit till mindre incitament att agera opportunistiskt är *förtroende*. Både jordägarna och arrendatorerna upplever att förtroende bidrar till minskande transaktionskostnader enligt figur 6. Fawcett et al. (2012) menar att förtroende hjälper till att effektivisera samarbeten, samtidigt som Chiles och McMackin (1996) påstår att färre resurser behöver läggas på kontraktsförhållandet, vilket även jordägarna och arrendatorerna vittnar om. Transaktionskostnader spenderas ex ante exempelvis på ordentliga kontrakt, men förtroendet minskar transaktionskostnaderna ex post. Båda parter upplever att åtagandena i kontraktet följs, vilket leder till sänkta kontrollkostnader som även Dyer och Chu (2000) menar är en av effekterna av *förtroende*. Samtidigt medger alla att i de flesta fallen fortlöper

kontrakten och att de inte har en tanke på att bryta kontrakten på grund av en icke fungerande relation. Det kan tyda på att förtroendet hjälper till att öka chanserna för en långvarig relation som Chiles och McMackin (1996) är inne på. Men som också i ett senare skede minskar transaktionskostnaderna genom att jordägarna och arrendatorerna inte måste söka efter nya kontrakts partners (ibid.).

Tidigare erfarenheter minskar överlag de upplevda transaktionskostnaderna för både jordägarna och arrendatorerna, som Haaskjold et al. (2019) är inne på att det kan leda till. Några av jordägarna har exempelvis tidigare varit arrendatorer själva, vilket lett till en ökad förståelse och gjort dem mer bekväma när de själva arrenderar ut. Därav minskar deras transaktionskostnader genom att de redan har rätt kunskap, och vet vad som behöver förhandlas med mera. Arrendatorer däremot, är idag erfarna då det gäller att arrendera mark eftersom de gjort det under en längre period. Det har gjort att de anser att det fungerar smidigare att arrendera idag när de är mer erfarna, som Haaskjold et al. (2019) menar att *tidigare erfarenheter* kan ge som effekt. Samtidigt förekommer det få fall av negativa erfarenheter, vilket gjort att varken jordägarna eller arrendatorerna i någon större utsträckning känner ett behov av att behöva skydda sig extra, vilket skulle kunnat leda till ökade transaktionskostnader enligt Haaskjold et al. (2019).

5.1.3. Institutionella faktorer

Politiska regler som institutionell faktor påverkar både jordägaren och arrendatorn till ökade upplevda transaktionskostnader enligt figur 6. Den gemensamma anledningen är främst att de politiska reglerna påverkar stödnivåerna, och som i sin tur kan påverka arrendepreiserna. Ducos et al. (2009) är inne på att förändringar i spelreglerna på marknaden kan leda till ökade transaktionskostnader. Även Caballero och Soto-Oñate (2016) är inne på att volymerna av transaktionerna kan komma att påverkas. Förändringar i de *politiska reglerna* påverkar exempelvis jordägarna genom mer sökkostnader då de måste hålla sig uppdaterade om stödnivåerna. Arrendatorerna däremot får inte ökade sökkostnader då deras verksamheter i stort redan påverkas av de politiska reglerna, och att de därmed redan är medvetna om förändringarna. Däremot leder förändringarna till ökade förhandlingskostnader för båda parter då kontrakten kan behöva omförhandlas oftare till följd av förändringar i stödnivåer. Således överensstämmer Ducos et al. (2009) och Caballero och Soto-Oñates (2016) tankar om vad de politiska reglerna kan få för betydelse för de upplevda transaktionskostnaderna.

Om de politiska reglerna ökade de upplevda transaktionskostnaderna, anses de *rättsliga förhållandena* ha en minskande effekt för jordägarna och arrendatorerna. Jordägare 2 sammanfattar den känsla som både jordägarna och arrendatorerna förmedlar när hen sa att ”lagstiftning är alltid bra då det ger en tydlighet för vad som

gäller”. Almlöf och Bjuggren (2019) är inne på att de *rättsliga förhållandena* ger båda parter gemensamma preferenser, vilket hjälper till att sänka transaktionskostnaderna. Även Williamson (2000) skriver att de rättsliga förhållandena ger en tydlighet och kan ge vägledning vid eventuella tvister. Både jordägarna och arrendatorerna spenderar en del resurser på sökkostnader, och förhandlingskostnader för att få alla rättsliga delar korrekt ex ante. Samtidigt anses de spenderade resurserna ge tillbaka positiva aspekter i form av trygghet av att veta vad som gäller ifall något skulle hända ex post, vilket sänker transaktionskostnaderna precis som Almlöf och Bjuggren (2019) samt Williamson (2000) är inne på.

Den sista faktorn är *sociala regler*, vilket inte har uttryckts av vare sig jordägarna eller arrendatorerna i Gss som att de spelar en jättstor roll. Chaim (2008) skriver bland annat om att det är viktigt att bygga upp ett socialt kapital och delta i det sociala nätverket då det kan sänka transaktionskostnaderna. Det sociala kapitalet spelar dock mindre roll för till exempel arrendatorerna i avseendet att hitta en jordägare då hungern efter mer mark är stor. Det bekräftas även av arrendatorerna när arrendator 2 säger ”man är för hungrig på mer mark. Därför spelar det inte jättstor roll om det är någon jordägare som man inte har någon jättebra relation till”. Därigenom överensstämmer inte Chaims (2008) tankar med hur det ser ut bland jordägarna och arrendatorerna i Gss. Karayiannis och Hatzis (2012) är dock inne på aspekten av att sociala regler kan påverka de upplevda transaktionskostnaderna till följd av att det inte finns någon rättslig vägledning vid eventuella problem. Därigenom ökar transaktionskostnaderna då parterna känner en osäkerhet inför transaktionen (ibid.). Som konstaterades i förra stycket om de rättsliga förhållandena var den rättsliga vägledningen något som både jordägarna och arrendatorerna prioriterade. Därigenom lämnas mindre utrymme åt de sociala reglerna att påverka arrendeförhållandet, och situationer där det inte finns någon rättslig vägledning undviks.

5.2. Nedre Norrland

5.2.1. Transaktionskaraktäristiska faktorer

Frekvensens påverkan som faktor skiljer sig mellan jordägarna och arrendatorerna. Som Andersson och Schmittlein (1984) var inne på kan transaktionskostnaderna minskas till följd av en högre frekvens då parterna blir mer erfarna hur liknande situationer kan hanteras. Detta stämmer för arrendatorerna då alla beskriver att de har en erfarenhet av att arrendera, genom att de har gjort det under en längre tid och arrenderar från många olika jordägare. Det har bidragit till att alla upplever att det går smidigare och att de inte behöver lägga lika mycket resurser på transaktionen

eftersom det är en återkommande transaktion precis som Andersson och Schmittlein (1984) är inne på. Jordägarna däremot arrenderar endast ut till en arrendator, och dessa har varit desamma hela tiden. Samtidigt sker det sällan händelser som berör arrendet, som exempelvis omförhandlingar av kontrakten. Det bidrar till en lägre *frekvens* där jordägarna inte hinner bli erfarna av hur liknande situationer kan hanteras. Istället präglas transaktionen av osäkerhet som ökar transaktionskostnaderna på det sätt som Andersson och Schmittlein (1984) menar.

På grund av en lägre frekvens behöver bland annat mer resurser spenderas på att söka information, men också juridisk hjälp vid kontraktskrivandet som en typ av *relationsspecifik tillgång* som ökar förhandlingskostnaderna (Besanko et al. 2013). Den vanligaste relationsspecifika investeringen för jordägarna är den juridiska hjälpen som enligt Besanko et al. (2013) tillhör de mänskliga tillgångarna. Jordägare C investerade i personlig juridisk rådgivning, medan jordägare B använde en standardiserad mall, och jordägare A ingen alls. Bland jordägarna uttrycks en skillnad då jordägare C anser att investeringen skapar en trygghet som sänker transaktionskostnaderna. Jordägare A och B ger istället en bild av att det finns en viss osäkerhet kvar kring parternas rättigheter och att investeringen således inte har någon sänkande effekt av transaktionskostnaderna. Övergripande bland jordägarna ses således de relationsspecifika tillgångarna ha en oförändrad påverkan. På liknande sätt som för arrendatorerna i Gss, upplevs de relationsspecifika tillgångarna ökande för de upplevda transaktionskostnaderna som för arrendatorerna i Nn. Således stämmer Rogerson (1992) och McConell (1983) tankar överens även med arrendatorerna i Nn:s upplevelse, då beroendeställningen och kontraktslängden är två avgörande faktorer som bidrar till mer osäkerhet och ökade transaktionskostnader.

Det finns viss skillnad mellan jordägarna och arrendatorerna gällande hur *osäkerheten* upplevs påverka de upplevda transaktionskostnaderna enligt figur 7. Den generella bilden är att jordägarna inte upplever att det är svårt att urskilja rätt part att genomföra transaktionen med som Williamson (1975) är inne på att osäkerhet kan leda till. Sökkostnaderna är låga då informationen finns lättillgänglig, och det mer är av kultur att "alla känner alla" som jordägare C berättade. Avgörande för osäkerheten blir informationens lättillgänglighet, som är en faktor som kan leda till högre transaktionskostnader enligt Williamson (1983), men som enligt jordägarna är tillräcklig. På grund av den låga osäkerheten kring att urskilja rätt part att genomföra transaktionen med sänker den istället de upplevda transaktionskostnaderna i stort. Arrendatorerna instämmer även de, i att det är enkelt från deras sida att få information om en viss jordägare. Däremot upplever de en annan sida av *osäkerhet*. För dem är det avgörande med säkerhet via kontrakt för att exempelvis våga göra markförbättrande investeringar. Om kulturen då är som arrendatorerna berättar, att

det inte alltid skrivs arrendekontrakt och att jordägarnas incitament till att skriva kontrakt blir avgörande ifall något upprättas eller ej ökar osäkerheten. Därigenom finns det en risk att det blir som Wästfelt och Andersson (2014) skriver att de markförbättrande investeringarna uteblir och att marken inte brukas på ett långsiktigt hållbart sätt.

5.2.2. Transaktörskaraktäristiska faktorer

Begränsad rationalitet är något som för både jordägarna och arrendatorerna har en oförändrad effekt på de upplevda transaktionskostnaderna enligt figur 7. Den oförändrade effekten uppstår till följd av att det sällan sker händelser kring arrendet som gör att det exempelvis byts ut arrendatorer eller jordägare. Det skulle kunna leda till ökade transaktionskostnader enligt Musshoff och Hirschauer (2011) eftersom det då krävs mer resurser att hitta en ny kontraktspartner, men att sådana beslut nu sällan behöver tas. Som arrendator A beskrev är kulturen lite som ”om en granne slutar så tar man över och börjar arrendera dennes mark”. Informationen om det tillgängliga arrendet blir således lättåtkomlig och trovärdig för att agera och ta över arrendet eftersom det utifrån marknadssituationen ses som det mest rationella beslutet, som Judge och Dooley (2006) skriver om. De förväntade transaktionskostnaderna av att hitta den nya kontraktspartnern som Musshoff och Hirschauer (2011) skriver om går således till viss del att visualisera eftersom till exempel sökkostnaderna förväntas bli låga genom att följa arrendekulturen i området.

Även om det sällan sker byten av parterna i arrendeförhållandet förmedlas det en viss bild av *opportunistiskt beteende*, från framförallt arrendatorerna. Jordägarnas situation i Nn liknar den som råder bland jordägarna i Gss, där det opportunistiska beteendet inte ses som ett problem, men som är en följd av spenderade resurser på arrendeförhållandet (Williamson 1979). Den generella bild som arrendatorerna förmedlar är dock att jordägarna på ett omedvetet och indirekt sätt nyttjar sitt egenintresse och utnyttjar arrendatorn på ett sätt som liknar det som Williamson (1979) beskriver som *opportunistiskt beteende*. Uppfattningen är inte som Wheeler (2020) skriver att parten väljer att agera opportunistiskt, utan att det istället genom okunskap från jordägarens sida bidrar till att arrendatorerna känner sig utnyttjade. Det sker exempelvis när jordägarna omedvetet utför handlingar som är i strid med sina rättigheter, eller när betalningar krävs i tjänster. Till följd av okunskapen upplever arrendatorerna ökade transaktionskostnader ex post, då de måste se till att åtagandena i avtalen uppfylls när exempelvis tjänsterna utförs som betalning. Därmed bekräftas Williamson (1979) och Wheelers (2020) tankar om att det *opportunistiska beteendet* kan leda till ökade transaktionskostnader.

En faktor som däremot leder till lägre upplevda transaktionskostnader för både jordägare och arrendatorn är *förtroende*. Båda parter uttrycker att förtroende är någonting viktigt och som hjälper till att få smidigare samarbeten, precis som Fawcett et al. (2012) skriver om. Ett resultat av samarbetet är att mindre resurser behöver spenderas på arrendeförhållanden genom att parterna känner tillit till varandra, vilket även bekräftas av tidigare studier som Dyer och Chu (2000) genomfört. En slutsats av Sisco et al. (2006) studie var att socialt kapital kan hjälpa till att effektivisera relationer och minska transaktionskostnader. Detta bekräftas bland annat genom arrendatorerna när de är inne på att den positiva reklamen av ett gott arbete och att vara lite känd i bygden hjälper dem att få tag på arrenden. Därigenom minskas exempelvis sökkostnaderna för arrendatorerna när de själva inte aktivt behöver leta arrenden, men även för jordägarna när de kan nyttja jordägarnas sociala kapital till att få ut information (Chiles & McMackin 1996).

Tidigare erfarenheter är även det en faktor som sänker de upplevda transaktionskostnaderna för båda parter. Som Coggan et al. (2013) är inne på hjälper tidigare erfarenheter till att få en förståelse för parternas beteende. I resultatdelen framställdes det att jordägarna och arrendatorerna har begränsade erfarenheter kring formella händelser som påverkar arrendeförhållandet. Därigenom finns det fortfarande viss osäkerhet kring exempelvis lagstiftningen som skulle kunna öka transaktionskostnaderna som Haaskjold et al. (2019) skriver om. Anledningen till att osäkerheten finns kvar men inte upplevs som något problem är exakt det som Coggan et al. (2013) är inne på. Parterna har fått erfarenheter av att samarbeta med varandra, där förtroende och förståelse för varandras beteenden bidrar till att det sällan sker formella händelser som gör att den kunskapen behövs. Således bidrar de *tidigare erfarenheterna* till lägre transaktionskostnader, då exempelvis färre resurser behöver spenderas på att söka information om de rättsliga delarna.

5.2.3. Institutionella faktorer

De *politiska reglerna* har en oförändrad påverkan för både jordägarna och arrendatorerna enligt figur 7. Som Coggan et al. (2013) skriver, kan de politiska reglerna påverka ramarna för marknaden och både höja och sänka transaktionskostnaderna. Jordägarnas och arrendatorernas uppfattning kring de politiska reglerna är att den inte spelar jättestor roll för just arrenden, utan mer för lantbruket i stort. Därigenom läggs få resurser på att förstå och vara uppdaterad angående förändringar i de politiska reglerna med anledning av arrendemarknaden. Därigenom påverkas inte transaktionskostnaderna bland jordägarna och arrendatorerna i Nn av de *politiska reglerna* som Coggan et al. (2013) är inne på att de kan göra.

De sista två faktorerna har motsatt effekt mot varandra, då de *rättsliga förhållandena* anses höja de upplevda transaktionskostnaderna, medan de *sociala reglerna*

sänker dom för både jordägarna och arrendatorerna enligt figur 7. Överlag instämmer båda parter med det Williamson (2000) skriver om att de rättsliga förhållandena ger viss vägledning för genomförandet av transaktionen. Däremot anses de rättsliga förhållandena vara krångliga, och praktiseras sällan som arrendator C exempelvis är inne på när hen berättar att ”jag har aldrig behövt komma i sådana konflikter, och därför har jag inte behövt fördjupa mig vidare i lagstiftningen”. Därigenom skulle det exempelvis krävas att mer resurser lades på att söka information eller förhandla vilket ökar transaktionskostnaderna. Att transaktionskostnaderna kan öka till följd av att det juridiska rättsläget är krångligt bekräftas också bland annat av Butter och Mosch (2003) studie, där de är inne på samma saker. En annan studie som är genomförd av Almlöf och Bjuggren (2019) menar att de *rättsliga förhållandena* kan ge parterna ett ramverk med gemensamma preferenser inför transaktionen. Den generella bilden som både jordägarna och arrendatorerna förmedlar är att detta delvis stämmer, men att det framförallt är de *sociala reglerna* som ger parterna gemensamma preferenser inför transaktionen.

Precis som Karayiannis och Hatzis (2012) skriver utgörs de *sociala reglerna* av oskrivna regler som individerna kan följa, och som i sin tur kan bidra till effektivare transaktioner. Både jordägarna och arrendatorerna uttrycker att arrendekulturen i Nn styrs en hel del av sociala regler och att allt inte alltid sker regelmässigt korrekt. Således kan transaktionerna effektiviseras genom att det exempelvis krävs mindre kontrollkostnader ex post som Williamson (2000) skriver om. En av anledningarna till att de sociala reglerna efterlevs är att parterna känner förtroende till varandra enligt Chaim (2008), och Barney och Hansen (1994). Att jordägarna och arrendatorerna känner förtroende till varandra bekräftades i avsnitt 5.2.2. Samtidigt känner sig parterna trygga till att genomföra transaktionen utan att påverkas negativt av de sociala reglerna, vilket illustreras när arrendator A uttrycker att ”man känner sig ju tryggare själv, gör inte jag så mot någon annan så gör inte de på samma sätt tillbaka heller”. En negativ upplevelse av att de *sociala reglerna* inte efterföljs skulle annars kunna bidra till högre transaktionskostnader enligt Barbalet (2009). Eftersom ingen av jordägarna eller arrendatorerna påverkats negativt av de sociala reglerna, utan att de bara uttrycker att det bidragit med att mindre resurser behövs spenderas på att söka efter en ny kontraktspartner, förhandla eller kontrollera varandra, skapas effektivare transaktioner som Karayiannis och Hatzis (2012) skriver om.

5.3. Beslutsteori

Figur 6 och 7 visar på skillnaderna mellan jordägarna och arrendatorerna i de olika områdena gällande de faktorer som påverkar transaktionskostnaderna. Bakgrunden till indelningen av de olika faktorerna är att dessa påverkar olika sorters beslut som

rör arrenden. Det grundläggande behovet för ett beslut menar Kleindorfer et al. (1993) är att individerna upplever ett behov som de sedan försöker att tillfredsställa genom ett beslut. Samtidigt måste individerna ta hänsyn till den information som finns tillgänglig om ett visst handlingsalternativ, för att utifrån situationen ta det beslut som är mest rimligt (Hickson & Khemka 2014). Sett till jordägarna och arrendatorerna i de olika områdena, ställs de inför olika förutsättningar då marknaden är utformad på olika sätt. Exempelvis som visades i figur 1 finns det en monumental skillnad i prissättningen för arrendena som ger individerna olika förutsättningar inför de beslut som tas. Således är det troligt att jordägarna och arrendatorerna från de olika områdena upplever olika typer av behov för att genomföra transaktionen med arrenden som Kleindorfer et al. (1993) är inne på.

Kaufmann och Kaufmann (2016) menar att individer strävar efter att ta ett beslut som upplevs som det mest rationella och som kan ge den största nyttan. Men på grund av vissa hinder där marknaden är komplex och informationen ofullständig uppstår transaktionskostnaderna (Coase 1937). Därigenom kan inte individerna ta ett helt rationellt beslut utan måste anpassa sig efter situationen och ta ett beslut som upplevs som det mest rationella (Kaufmann och Kaufmann 2016). För exempelvis jordägarna och arrendatorerna i Gss uttrycks det tydligt att det är viktigt att transaktionen genomförs på ett formellt sätt, där det upprättas ett kontrakt och att parterna respekterar de åtaganden som följer med kontraktet. Därför upplevs vissa faktorer som bidrar till att det mest rationella beslutet tas som minskande, exempelvis rättsliga förhållanden, och andra som ökande exempelvis politiska regler. Jordägarna och arrendatorerna i Nn däremot har andra preferenser, där exempelvis allt inte alltid sköts lika formellt som i Gss. Således är det andra faktorer som bidrar till uppfattningen om vad som bidrar till ökade (exempelvis rättsliga förhållanden) eller minskade (exempelvis sociala regler) för att det mest rationella beslutet ska kunna tas utifrån situationen. Därmed anpassar sig individerna efter förutsättningarna och försöker ta det mest rationella beslutet som Kaufmann och Kaufmann (2014) skriver om. Anpassningen som jordägarna och arrendatorerna i de olika områdena gör, är som Hickson och Khemka (2014) skriver, att det beslut som är mest rimligt kan tas. Exempelvis är det mer rimligt för parterna i Nn att följa de sociala reglerna, då det sänker transaktionskostnaderna än att sätta sig in i de rättsliga förhållandena som skulle bidra till ökade transaktionskostnader. För parterna i Gss är det snarare tvärtom, då det skydd som de rättsliga förhållandena ger ses som en större trygghet i föränderliga förhållanden, än vad de sociala reglerna kan ge. Därav bekräftas Hickson och Khemka (2014) tankar om att individer anpassar sig och försöker ta det beslut som är mest rimligt sett till situationen.

En annan aspekt att belysa är även som Atheron et al. (2008) skriver att individers egna preferenser och värderingar spelar stor roll för beslutsfattandet. Den generella

bilden som alla respondenter förmedlar är att varje situation är unik och att det finns olika bakomliggande faktorer till varför de agerar som de gör i vissa situationer. Exempelvis som jordägare C var inne på att "jag har haft alla varianter av kontrakt, både muntliga och skriftliga, de som ska ha en köttbit eller en whiskyflaska som betalning varje år. Då känns det bättre att ha ett riktigt kontrakt, vilket jag nu har när jag själv arrenderar ut marken". Därigenom bidrar hans tidigare erfarenheter och preferenser till de beslut som tas som Atheron et al. (2008) skriver om. Precis som för jordägare C har alla en egen historik som bidrar till varför vissa faktorer upplevs öka eller minska transaktionskostnaderna i det unika fallet. Därigenom kan det finnas skillnader inom grupperna (arrendatorer och jordägare) samt områdena (Gss och Nn) till vilka faktorer som upplevs öka eller minska de upplevda transaktionskostnaderna för den enskilde individen. Som Atheron et al. (2008) är inne på att det är svårt att utveckla några generella regler för hur besluten tas i en viss situation på grund av individernas egna preferenser, och därför kommer det alltid finnas viss varians i resultatet.

6. Slutsatser

I det avslutande kapitlet presenteras studiens slutsatser utifrån forskningsfrågan. Kapitlet avslutas med en kritisk reflektion samt förslag till vidare forskning.

6.1. Slutsatser utifrån forskningsfrågan

Syftet med denna undersökning var att utforska huruvida *jordägaren* och *arrendatorns* inställning till sidoarrenden påverkas av transaktionskostnader. Utifrån den insamlade datan ifrån fallstudierna har följande forskningsfråga försökts att besvaras:

- Hur påverkar transaktionskostnaderna inställningen till arrenden?

Resultatet visade att de största likheterna mellan parterna gick att finna inom områdesindelningen Gss och Nn. Arrendatorerna och jordägarna i Gss respektive arrendatorerna och jordägarna i Nn hade alltså mer liknande tankar kring forskningsfrågan än vad jordägarna från Gss och Nn hade, respektive arrendatorerna. Utifrån faktorerna i figur 4 analyserades transaktionskostnadernas påverkan på inställningen till arrenden. Det visade sig att det fanns skillnader mellan parterna i Gss och Nn i hur transaktionskostnaderna påverkar inställningen till arrenden, vilket presenterades i figur 6 och 7. I huvudsak går det att utläsa att parterna i Gss prioriterar att arrendeförhållandet sköts på ett formellt sätt. Exempelvis som figur 1 visade finns det en tydlig prisskillnad mellan områdena i arrendepreis. Därigenom får parterna i Gss mer avkastning tillbaka i monetära värden på de resurser som satsas in i arrendeförhållandet. Således resonerar både jordägare och arrendatorer från Gss att det exempelvis inte upplevs som negativt att spendera resurser på att söka information, eller förhandla fram ett formellt arrendekontrakt. Jordägarna och arrendatorerna i Nn däremot får inte samma monetära avkastning på sina arrenden. Således resonerar båda parter att det ger mindre incitament till att spendera resurser på arrendeförhållandet för att få allt korrekt formellt. Istället följs de sociala reglerna och kulturen kring arrenden i Nn i högre utsträckning för att transaktionskostnaderna ska förbli små. Skillnaderna mellan områden uppstår bland

annat till följd av att individerna strävar efter att ta beslut som är rimliga sätt till förutsättningarna för transaktionen.

En viktig aspekt att poängtera är även att för en enskild individ kan en viss faktor få en stor påverkan på inställningen till arrenden och deras beslutsfattande. Således kan det finnas skillnader inom områdesindelningen i hur individerna resonerar kring att en viss faktor anses öka, är oförändrad eller minskar de upplevda transaktionskostnaderna. Detta på grund av att individernas egna preferenser spelar roll för deras beslutsfattande.

6.2. Kritisk reflektion

I studien har författarna valt att fokusera på två områden Gss och Nn, men som det framgår i bilaga 1 finns det fler produktionsområden. I och med att det finns fler produktionsområden är det inte säkert att de skillnader och likheter som hittas i studien är applicerbara på andra produktionsområden och kan därför kräva vidare studier samt fördjupning. Det finns även en risk att studien går miste om vissa resultat på grund av de angivna storleksangränsningar, då det kan finnas andra aspekter som inte kommer fram.

Det kan även finnas andra faktorer som har en stor påverkanskraft på inställningen till arrenden, eftersom fokuset under studiens gång enbart legat på transaktionskostnadsteorins olika faktorer.

6.3. Förslag till vidare forskning

Då den här studien enbart fokuserat på Gss och Nn skulle det vara intressant att undersöka om jordägare och arrendatorer i andra områden resonerar på samma sätt eller om det finns skillnader. Det skulle även vara intressant att undersöka om det finns fler faktorer utöver de som utgjort analysen för denna studie som påverkar inställningen till arrenden.

Ytterligare förslag till vidare forskning skulle kunna vara att utifrån arrendatorns synvinkel analysera den optimala fördelningen mellan att äga och arrendera åkermark. Samtidigt skulle det ur jordägarens synvinkel vara intressant att undersöka under vilka omständigheter som det är värt att sälja eller arrendera ut åkermarken.

Referenser

Vetenskapliga tidskrifter och litteratur

- Adenuga, A.H. Jack, C. McCarry, R. (2021). The Case for Long-Term Land Leasing: A Review of the Empirical Literature. *Land*, 10 (238). DOI: <https://doi.org/10.3390/land10030238>.
- Allen, M. (2017). *The SAGE Encyclopedia of Communication Research Methods*. Thousand Oaks: SAGE Publications.
- Almlöf, H. Bjuggren, P.O. (2019). A regulation and transaction cost perspective on the design of corporate law. *European Journal of Law and Economics*, 47, 407-433.
- Alvesson, M. (2003). Beyond neopositivists, romantics, and localists: a reflexive approach to interviews in organizational research, *Academy of Management Review*. 28(1), 13-33.
- Anderson, E. Schmittlein, D. (1984). Integration of the Sales Force: An Empirical Examination. *The Rand Journal of Economics*. 15 (3), 385-395. DOI: <https://doi.org/10.2307/2555446>.
- Andersson, E. Larsson, E. (2019). *Capital Investments in the Presence of Tenancy Relations – a case study on farmers that lease land from institutional landowners*. (Fördjupningsarbete 2019:1210). Sveriges lantbruksuniversitet. Institutionen för ekonomi/Agronomprogrammet-Ekonomi.
- Atheron, E., French, N. & Gabrielli, L. (2008). Decision theory and real estate development: a note on uncertainty. *Journal of European Real Estate Research*. 1, 162-182. DOI: <https://doi.org/10.1108/17539260810918730>
- Azham, M.A. Hamidad, Y. (2011). Quality in Qualitative Studies: The Case of Validity, Reliability and Generalizability. *In Social And Environmental Accounting*. 5, 25-64. DOI: <http://dx.doi.org/10.22164/isea.v5i1.59>.
- Barbalet, J. (2009). A characterization of trust, and its consequences. *Theor Soc*, 38, 367–382. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11186-009-9087-3>
- Barney, J.B. & Hansen, M.H. (1994). Trustworthiness as a source of competitive advantage. *Strategic management journal*. 15, 175-190. DOI: <https://doi.org/10.1002/smj.4250150912>
- Baye, M.R. Morgan, J. Scholten, P. (2005). Information, Search, and Price Dispersion. *Handbook on Economics and Information Systems*. 1, 323-376.
- Bergh, D.D., Ketchen, D.J., Orlandi, I., Heugens, P.P.M.A.R. & Boyd, B.K. (2019). Information Asymmetry in Management Research: Past

- Accomplishments and Future Opportunities. *Journal of management*. 45 (1), 122–158. DOI: <https://doi.org/10.1177/0149206318798026>
- Besanko, D. Dranove, D. Shanley, M. Schaefer, S. (2013). *Economics of Strategy*. 6. Uppl. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Briggs, R.A. (2014). Normative Theories of Rational Choice: Expected Utility. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, vol. fall 2019 edition.
- Brown, T. L., & Potoski, M. (2005). Transaction costs and contracting: The practitioner perspective. *Public Performance & Management Review*, 28(3), 326–351. DOI: DOI: <https://doi.org/10.1108/JOPP-04-03-2004-B003>
- Bryman, A. & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 3. Uppl. Stockholm: Liber.
- Butter, F. Mosch, R. (2003). Trade, Trust and Transaction Costs. *Tinbergen Institute Discussion Paper*. 82 (3), 1–26. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.459501>
- Caballero, G. Soto-Oñate, D. (2016). Why transaction costs are so relevant in political governance? A new institutional survey. *Revista de Economica Politica*. 36, 330-352. DOI: <https://doi.org/10.1590/0101-31572016v36n02a05>
- Caers, R. Du Bois, C. Jegers, M. De Gieter, S & Schepers, C. Pepermans, R. (2006). Principal-Agent Relationships on the Stewardship-Agency Axis. *Nonprofit Management and Leadership*. 17, 25 - 47. DOI: <https://doi.org/10.1002/nml.129>
- Chaim, N (2008). Sampling Knowledge: The Hermeneutics of Snowball Sampling in Qualitative Research. *International Journal of Social Research Methodology*. 11 (4), 327-344. DOI: <https://doi.org/10.1080/13645570701401305>
- Chiles, T.H. McMackin, J. (1996). Integrating Variable Risk Preferences, Trust and Transaction Cost Economics. *The Academy of Management Review*. 21 (1), 73–99. DOI: <https://doi.org/10.2307/258630>
- Chowdhury, I.A. (2015). Issue of Quality in a Quantitative Research: An overview. *Innovative Issues and Approaches in Social Sciences*. 8, 142-162. DOI: <http://dx.doi.org/10.12959/issn.1855-0541.IIASS-2015-no1-art09>
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*. 4, 386-405. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Coggan, A. Buitelaar, E. Whitten, S. & Bennett, J. (2013). Factors that influence transaction costs in development offsets: Who bears what and why?. *Ecological Economics*. 88, 222-231. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2012.12.007>
- Cooter, R. Ulen, T. (2016). *Law and Economics*. 6 uppl., Birkeley: *Law Books*.
- Cope, D. (2014). Methods and Meanings: Credibility and Trustworthiness of Qualitative Research. *Oncology Nursing Forum*. 41, 89-91.

- Dasgupta, S. Knight, T.O. Love, H.A. (1999). Evolution of Agricultural Land Leasing Models: A Survey of the Literature. *Review of Agricultural Economics, Agricultural and Applied Economics Association*, 21(1), 148-176. DOI: <https://doi.org/10.2307/1349978>
- Dawkins C.J. (2000). Transaction Costs and the Land Use Planning Process. *Journal of Planning Literature*. 14 (4), 507-518. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F08854120022092809>
- Ducos, G. Dupraz, P. & Bonnieux, F. (2009). Agri-environment contract adoption under fixed and variable compliance costs. *Journal of Environmental Planning and Management*. 52 (5), 669-687. DOI: <https://doi.org/10.1080/09640560902958248>
- Dyer, J.H. Chu, W. (2000). The Determinants of Trust in Supplier-Automaker Relationships in the U.S, Japan, and Korea. *Journal of International Business Studies*. 31 (2), 259-285. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490905>
- Ebrahimigharehbaghi, S. Qian, Q.K. Meijer, F.M. Visscher, H.J. (2020). Transaction costs as a barrier in the renovation decision-making process: A study of homeowners in the Netherlands. *Energy and Buildings*, vol. 215. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.enbuild.2020.109849>
- Edwards, W., Fasolo, B. (2001). Decision Technology. *Annual Review of Psychology*. 52, 581–60. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.52.1.581>
- Eisenhardt, K.M. (1988). Agency- and Institutional-Theory Explanations: The Case of Retail Sales Compensation. *The Academy of Management Journal*. 31 (3), 488-511. DOI: <https://doi.org/10.5465/256457>
- Eisenhardt, K.M. (1989). Agency Theory: An Assessment and Review. *The Academy of Management Review*. 14, 57-74. DOI: <https://doi.org/10.2307/258191>
- Ellram, L.M., Tate, W.L. & Billington, C. (2008). Offshore Outsourcing of Professional Services: A Transaction Cost Economics Perspective. *Journal of Operations Management*. 26, 148–163. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jom.2007.02.008>
- EU. (2016). Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation). *Official Journal of the European Union*. 59, 1-88. ELI: <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj>
- Fawcett, S.E. Jones, S.L. Fawcett, A.M. (2012). Supply chain trust: The catalyst for collaborative innovation. *Business Horizonz*. 55 (2), 163-178. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2011.11.004>
- Guest, G., Bunce, A. & Johnson, L. (2006). How many interviews are enough? An experiment with data saturation and variability. *Field Methods*. 18 (1), 59- 82. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F1525822X05279903>

- Haaskjold, H. Andersen, B. Laedre, O. Aarseth, W. (2019). Factors affecting transaction costs and collaboration in projects. *International Journal of Managing Projects in Business*. 13 (1), 197-230. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJMPB-09-2018-0197>
- Harrell, M.C. Bradley, M.A. (2009). *Data Collection Methods. Semi-Structured Interviews and Focus Groups*. Rand National Defense Research Institute, Santa Monica, CA.
- Hazell, P.B.R. (2005). Is there a future for small farms?. *Agricultural Economics*, 32, 93-101. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.0169-5150.2004.00016.x>.
- Heracleous, L., T. (1994). Rational Decision Making: Myth or Reality?. *Management Development review*. 7, 16-23. DOI: <https://doi.org/10.1108/09622519410771628>
- Hickson, L. Khemka, I. (2014). Chapter Six – The Psychology of Decision Making. *International Review of Research in Development Disabilities*. 47, 185-229. DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-800278-0.00006-3>
- Jensen, M.C. Meckling, W.H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360. DOI: [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Judge, W.Q. & Dooley, R. (2006). Strategic Alliance Outcomes: A Transaction-Cost Economics Perspective. *British Journal of Management*. 17, 23–37. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2005.00441.x>
- Karayiannis, A.D. Hatzis, A.N. (2012). Morality, social norms and the rule of law as transaction cost-saving devices: the case of ancient Athens. *Eur J Law Econ*. 33, 621-643. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10657-010-9150-6>
- Kaufmann, G. & Kaufmann, A. (2016). *Psykologi i organisation och ledning*. 4 uppl., Lund: Studentlitteratur.
- Kleindorfer, P. R., Kunreuther, H. C. & Schoemaker, P. J. H. (1993). *Decision Sciences - An Integrative Perspective*. Cambridge University: Cambridge University Press.
- Marks-Bielska, R (2021). Conditions underlying agricultural land lease in Poland. *Land Use Policy*. 102. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2020.105251>
- Martins, R. Serra, F. Leite, A. Ferreira, M. Li, D. (2010). *Transactions Cost Theory influence in strategy research: A review through a bibliometric study in leading journals*. 61 uppl., Leiria: glob advantage.
- McConnell, K.E. (1983). An Economic Model of Soil Conservation. *American Journal of Agricultural Economics*. 65 (1), 83-89. DOI: <https://doi.org/10.2307/1240340>
- Musshoff, O. Hirschauer, N. (2011). A behavioral economic analysis of bounded rationality in farm financing decisions. *Agricultural Finance Review*. 71 (1), 62–83. DOI: <https://doi.org/10.1108/00021461111128165>
- Nilsson, J. (2011). De lantbrukskooperativa företagens betydelse för konkurrensen inom livsmedelskedjan. En rapport skriven av Agrifood Economics Centre på uppdrag av Konkurrensverket.

- North D.C. (1990). A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*. 2 (4), 355-367. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F0951692890002004001>
- Nooteboom, B. (1996). Firm size effects on transaction costs. *Small Business Economics*. 5, 283-295. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF01516249>
- Nytt juridiskt arkiv. A 1990 s.533. *Fråga vid tillämpning av lagen (1985:658) om arrendatorns rätt att förvärva arrendestället, om arrendeavtalet avsåg et så kallat gårdsarrende*. Stockholm: Högsta domstolen.
- Pauly, M.V (2007). The Truth About Moral Hazard and Adverse Selection. *Center for Policy Research*. DOI: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1822442>
- Pettersson, T. (2017). *Storleksexpansion av lantbruksföretag genom sidoarrende – beaktade faktorer i beslutsprocessen*. (Fördjupningsarbete 2017:1069) Sveriges lantbruksuniversitet. Institutionen för ekonomi/Agronomprogrammet – Ekonomi.
- Robson, C. (2011). *Real World Research: a resource for users of social research methods in applied settings*. 3 uppl., Chirchester: Wiley.
- Rodrigues, M. Tavares, A.F. Araujo, J.F. (2012). Municipal Service Delivery: The Role of Transaction Costs in the Choice between Alternative Governance Mechanisms. *Local Government Studies*. 35 (5), 615-638. DOI: <https://doi.org/10.1080/03003930.2012.666211>
- Rogerson, W.P. (1992). Contractual Solutions to the Hold-Up Problem. *The Review of Economic Studies*. 59 (4), 777-793. DOI: <https://doi.org/10.2307/2297997>
- Sandberg, J. Alvesson, M. (2011). Ways of constructing research questions: gap-spotting or problematization. *Sage Journal of organization*. 18 (1), 23-44. DOI: <https://doi.org/10.1177/1350508410372151>
- Schmidt, C. Wagner, S. (2019). Blockchain and supply chain relations: A transaction cost theory perspective. *Journal of Purchasing and supply management*. 25 (4). DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2019.100552>
- SFS 1970:994. *Jordabalk*. Stockholm: Justitiedepartementet.
- Shapiro, S.P. (2005). Agency Theory. *Annual Review of Sociology*. 31, 263-284. DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.31.041304.122159>
- Simon, H.A. (1961). Administrative Behavior. *The Free Press*, New York 1957, vol. 2.
- Simon, H.A. (1979). Rational Decision Making in Business Organizations. *The American Economic Review*. 69, 493-513.
- Sisco, Hilary & Harrison-Rexrode, Jill & Kennan, William & Hazleton, Vincent. (2006). The relationship between social capital, transaction costs, and organizational outcomes: A case study. *Corporate Communications: An International Journal*. 11, 148-161. DOI: <https://doi.org/10.1108/13563280610661688>
- Sklenicka, P. Molnarova, K. Salek, M. Simova, P. Vlasek, J. Sekac, P. Janovska, V. (2015). Owner or tenant: Who adopts better soil conservation practices?. *Land Use Policy*. 47, 253-261. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2015.04.017>

- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*. 104, 333-339. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>
- Stake, R. (1995). *The art of case study research*. London: Sage.
- Sturges, J.E, & Hanrahan, K.J. (2004). Comparing telephone and face-to-face qualitative interviewing: A research note. *Qualitative Research*. 4, 107–118. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F1468794104041110>
- Tóth, M. Lančarič, D. Munk, M. Savov, R. Piterkova A. (2015). Measuring Agency Costs in Agriculture. *Global Agribusiness and the Rural Economy*. 1, 471-478.
- Treharne, G & Riggs, D. (2015). Ensuring Quality in Qualitative Research. In P. Rohleder & A. Lyons (Eds). *Qualitative research in clinical and health psychology*. ss. 57-73. DOI: http://doi.org/10.1007/978-1-137-29105-9_5
- Trost, J. (2011). *Kvalitativa intervjuer*. 4 uppl., Studentlitteratur AB: Lund
- Vogl, S. (2013). Telephone versus face-to-face interviews: mode effect on semistructured interviews with children. *Sociological Methodology*. 43(1), 133–177. DOI: <https://doi.org/10.1177%2F0081175012465967>
- Williamson O.E. Riordan, M.H. (1985). Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*. 3 (4), 365-378. DOI: [https://doi.org/10.1016/0167-7187\(85\)90030-X](https://doi.org/10.1016/0167-7187(85)90030-X)
- Williamson, O E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496220>
- Williamson, O.E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The University of Chicago Press*. 22 (2), 233-261. DOI: <https://doi.org/10.1086/466942>
- Williamson O.E. (1981). The Economic of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*. 87 (3), 548-577. DOI: <https://doi.org/10.1086/227496>
- Williamson, O. E (1983). Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange. *American Economic Review*. 73, 519–40.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*. 38 (3), 595–613. DOI: <https://doi.org/10.1257/JEL.38.3.595>
- Wästfelt, A. Andersson, H. (2014). *Att Bruka Men Inte Äga: Arrende och annan nyttjanderätt till mark i svenskt jordbruk från medeltid till idag*. Stockholm: Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien.
- Yarusso, L. (1992). Constructivism vs. Objectivism. *Performance and instruction*. 31 (4), 7-9.

Övrigt

- Chen, J. (2021). *Transaction*. <https://www.investopedia.com/terms/t/transaction.asp> [2021-09-28]

- Farmaid (2020). *Understanding the Economic Crisis Family Farms are Facing*.
<https://www.farmaid.org/blog/fact-sheet/understanding-economic-crisis-family-farms-are-facing/> [2021-09-13]
- Grains Research & Development Corporation (2014). *Understanding a Bank's Approach to Farm Business*.
https://grdc.com.au/_data/assets/pdf_file/0026/176642/understanding-a-banks-approach-to-farm-business-fs-pdf.pdf.pdf [2021-09-13]
- Gustavsson, M. (2010). Åkermark en bra affär. *Privata affärer*, 12 februari.
<http://www.privataaffarer.se/nyheter/akermark-en-bra-affar-98374> [2021-09-16]
- Hajdu, F. Eriksson, C. Waldenström, C. Westholm, E. (2020). *Sveriges förändrade lantbruk: lantbrukarnas egna röster om förändring sedan 19960-talet och strategier inför framtiden*. (Future Food Reports 11). Uppsala: Swedish University of Agricultural Sciences.
<https://www.slu.se/centrumbildningar-och-projekt/futurefood/publikationer/rapporter/sveriges-forandrade-lantbruk/#share-box-header> [2021-12-07]
- Hasselberg, P. Johansson, H. Månsson, S. Roland, S. Westlin, H. (2015). *Jordbruksmarkens värden*. (OVR 362). Jönköping: Jordbruksverket.
<https://www2.jordbruksverket.se/download/18.352c057214f2288b85cf16be/1439541455348/ovr362.pdf> [2021-11-18]
- Johansson, C. Persson, P. Pettersson, L. (2012). *Landsbygdens utveckling i norra Sverige*. (RA 12). Jönköping: Jordbruksverket.
https://www2.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/trycksaker/Pdf_rapporter/ra12_12.pdf [2021-12-07]
- Jordbruksverket (2021). *Jordbruksmarkens värden*.
<https://jordbruksverket.se/jordbruket-miljon-och-klimatet/jordbruksmarkens-varden> [2021-09-13]
- Lantbrukarnas Riksförbund (2021). *Arrendefrågor*.
<https://www.lrf.se/politikochpaverkan/foretagarvillkor-och-konkurrenskraft/arrendefragor/> [2021-09-13]
- Olsson, Y. (2020). *Arrendepriiser på jordbruksmark 2020*. (JO1003). Jönköping: Jordbruksverket. <https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2021-02-26-arrendepriiser-pa-jordbruksmark-2020> [2021-09-16]
- Statistiska centralbyrån (2017). *Jordbruksstatistik sammanställning 2017 med data om livsmedel – tabeller*. (JO02). Örebro: Statens jordbruksverk.
<https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/jord-och-skogsbruk-fiske/amnesovergripande-statistik/allman-jordbruksstatistik/pong/publikationer/jordbruksstatistik-sammanstallning-2016-med-data-om-livsmedel--tabeller/> [2021-11-17]

- Sveriges lantbruksuniversitet (2021). *Riktlinjer för examensarbeten (självständiga arbeten)*. <https://student.slu.se/studier/examensarbeten/riktlinjer/> [2021-10-04]
- Vetenskapsrådet (2002). *Forskningsetiska principer – inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning*. <http://www.codex.vr.se/texts/HSFR.pdf> [2021-10-05]
- Wheeler, G (2020). Bounded Rationality. <https://plato.stanford.edu/archives/fall2020/entries/bounded-rationality/> [2021-09-17]

Bilaga 1 – Områdesindelning

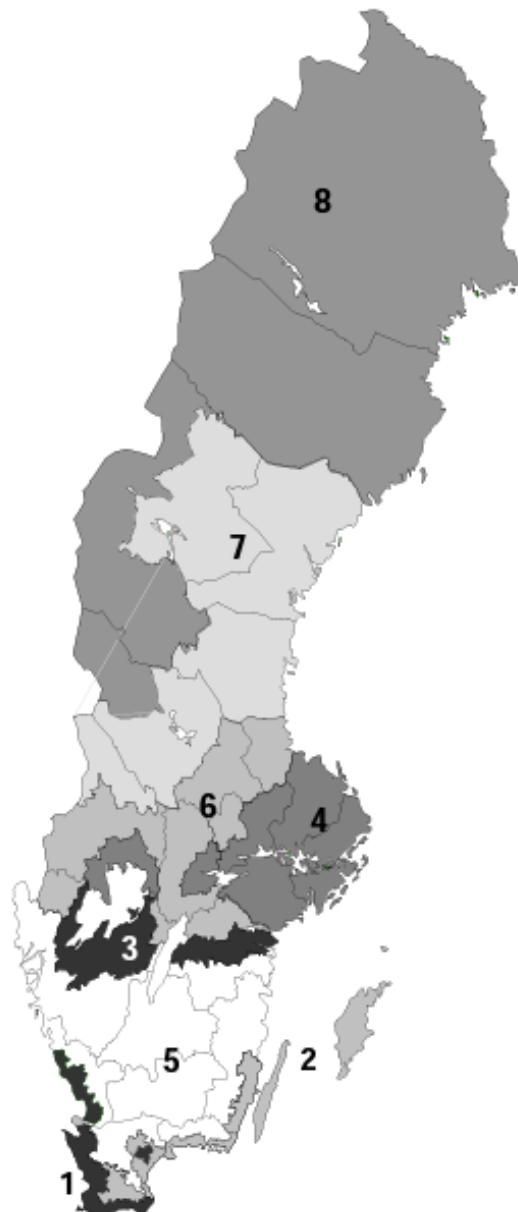
Sverige

Sweden

Indelningen i 8
produktionsområden

*The division in 8
production areas*

- 1 Götalands södra slättbygder (Gss)
- 2 Götalands mellanbygder (Gmb)
- 3 Götalands norra slättbygder (Gns)
- 4 Svealands slättbygder (Ss)
- 5 Götalands skogsbygder (Gsk)
- 6 Mellersta Sveriges skogsbygder (Ssk)
- 7 Nedre Norrland (Nn)
- 8 Övre Norrland (Nö)



*Områdesindelning av produktionsområden i Sverige för lantbruksverksamhet
(Jordbruksverket 2017).*

Bilaga 2 – Intervjuguide Jordägare

Intervjuguide jordägare

Allmän bakgrund:

- Hur gammal är du?
- Hur länge har du ägt lantbruksmark?
- Hur länge har du arrenderat ut din lantbruksmark?
- Var i Sverige är du verksam?
- Hur mycket av marken är inägomark och hur mycket mark arrenderas ut förtillfället?
- Om all mark inte arrenderas ut, vad används den till?

Transaktions-karaktäristiska faktorer:

- **Frekvens/tidigare erfarenheter:**
- Hur långa skrivs vanligtvis dina arrendekontrakt?
- Arrenderar du ut mark till en eller flera arrendatorer just nu?
- Har du arrenderat ut mark till en eller flera arrendatorer tidigare?
- Känner du dig bekväm med att skriva arrendekontrakt?
- Upplever du att det fungerar smidigare att arrendera ut mark när du är mer erfaren sedan tidigare?

- **Relationsspecifika tillgångar:**
- Har du gjort särskilda investeringar kopplade till arrendet?
- Vad skulle hända om arrendatorn säger upp avtalet?
- Upplever du att arrendatorn är i en beroendeställning till ditt arrende för sin verksamhet?
- Brukar du ge instruktioner till arrendatorn hur denne bör bruka marken?
- Upplever du att de instruktioner som ges följs av arrendatorn?

- **Osäkerhet:**
- Skriver du alltid skriftliga avtal kring arrenden?
- Anser du att det är viktigt med de intryck arrendatorn ger dig?
- Är det lätt att urskilja om det är en bra eller dålig arrendator?
- Upplever du att det är lätt att få den information om arrendatorn som du behöver?

Transaktörs-karaktäristiska faktorer:

- ***Begränsad rationalitet:***
- Skulle du identifiera dig som en person som tar rationella beslut?
- Tycker du att det finns det tillräckligt med information om arrenden?
- Om inte, vad saknas för information?
- Har du någon gång ångrat att du gick in i ett arrendeavtal med någon? Varför? Hade mer information hjälpt?
- Har du någon gång ångrat att du inte gick in i ett arrendeavtal med någon? Varför blev det så?

- ***Oppportunism:***
- Anser du att det är lätt/svårt att kunna utnyttja varandra i ett arrendeförhållande?
- Har du någon gång känt dig utnyttjad av arrendatorn?
- Har du försökt att utnyttja arrendatorn på något sätt?
- Vidtar du några åtgärder för att minimera risken att bli utnyttjad?

- ***Förtroende:***
- Anser du att förtroende mellan dig och arrendatorn är viktigt?
- Underlättar relationen mellan dig och arrendatorn processen med arrenden?
- Vad anser du är viktigt för att kunna etablera ett förtroende mellan dig och arrendatorn?

Institutionella faktorer:

- ***Politiska regler:***
- Anser du att politiken påverkar arrenden i någon mån?
- Har du positiva/negativa insikter av hur politiken påverkat arrenden?
- Om du har positiva insikter, vad har de gjort bra?
- Om du har negativa insikter, vad skulle du vilja att det ändrades på?
- Är du med i något jordägarförbund för att t.ex. påverka politiken?

- ***Rättsliga förhållanden:***
- Upplever du lagstiftningen som enkel/krånglig?
- Har du någon gång behövt juridisk hjälp angående arrenden? Varför?
- Vad anser du är bra med lagstiftningen?
- Vad hade du önskat skulle förändras vid lagstiftningen?

- ***Sociala regler:***
- Upplever du att det finns vissa ”kodex/normer” angående arrenden i stort i ditt område?

- Upplever du att det finns några uttalade sociala regler på t.ex. hur ni bör bete er mellan dig och din arrendator?
- Upplever du sociala regler som något positivt, eller är det något du skulle vilja ändra på mellan dig och din arrendator?

Beslutsteori:

- Vad är det viktigaste du prioriterar när du väljer att arrendera ut mark eller inte?
- Anser du att de faktorer som vi diskuterat påverkar ditt beslut om att arrendera ut mark eller inte?
- Anser du överlag att det är enkelt/svårt att ta beslut om olika faktorer som relaterar till arrenden?
- Om du tittar på din nuvarande situation kontra framtiden, tror du att du vill fortsätta äga mark och arrendera ut, eller kan det bli en försäljning av marken?

Bilaga 3 – Intervjuguide Arrendator

Intervjuguide arrendator

Allmän bakgrund:

- Hur gammal är du?
- Hur länge har du varit lantbrukare?
- Var i Sverige är du verksam?
- Hur ser den huvudsakliga verksamheten ut?
- Hur mycket mark ägs, och hur mycket arrenderas?
- Hur länge har du arrenderat mark?

Transaktions-karaktäristiska faktorer:

- **Frekvens/tidigare erfarenheter:**
 - Hur långa skrivs vanligtvis dina arrendekontrakt?
 - Arrenderar du mark från en eller flera jordägare just nu?
 - Har du arrenderat mark från en eller flera jordägare tidigare?
 - Känner du dig bekväm med att skriva arrendekontrakt?
 - Upplever du att det fungerar smidigare att arrendera mark när du är mer erfaren av att arrendera sedan tidigare?
- **Relationspecifika tillgångar:**
 - Har du gjort särskilda investeringar kopplade till arrendet?
 - Hur skulle verksamheten påverkas om arrendet försvann?
 - Skulle du säga att verksamheten är i en beroendeställning av arrendet?
 - Brukar det finnas instruktioner på hur marken bör brukas?
 - Följer du de instruktioner du får ifrån jordägaren för att bruka marken?
 - Upplevs kontraktslängden på arrendet som viktigt för att genomföra vissa investeringar?
- **Osäkerhet:**
 - Skriver du alltid skriftliga avtal kring arrenden?
 - Anser du att det är viktigt med de intryck jordägaren ger dig?
 - Är det lätt att urskilja om det är en bra eller dålig jordägare?
 - Upplever du att det är lätt att få den information om arrendet som du behöver?

Transaktörs-karaktäristiska faktorer:

- ***Begränsad rationalitet:***
- Skulle du identifiera dig som en person som tar rationella beslut?
- Tycker du att det finns det tillräckligt med information om arrenden? Jordägaren? Lagstiftning?
- Om inte, vad saknas? Varför tycker du det är tillräckligt?
- Har du någon gång ångrat att du gick in i ett arrende?
- Har du någon gång ångrat att du inte gick in i ett arrende?

- ***Opportunism:***
- Anser du att det är lätt/svårt att kunna utnyttja varandra i ett arrendeförhållande?
- Har du någon gång känt dig utnyttjad av jordägaren? Hur?
- Har du försökt att utnyttja jordägaren på något sätt? Hur?
- Vidtar du några åtgärder för att minimera risken att bli utnyttjad?

- ***Förtroende:***
- Anser du att förtroende mellan dig och jordägaren är viktigt?
- Underlättar relationen mellan dig och jordägaren processen med arrenden?
- Vad anser du är viktigt för att kunna etablera ett förtroende mellan dig och jordägaren?

Institutionella faktorer:

- ***Politiska regler:***
- Anser du att politiken påverkar arrenden i någon mån?
- Har du positiva/negativa erfarenheter av hur politiken påverkat arrenden?
- Om du har positiva erfarenheter, vad har de gjort bra?
- Om du har negativa erfarenheter, vad skulle du vilja att det ändrades på?
- Är du med i något arrendeförbund för att t.ex. påverka politiken?

- ***Rättsliga förhållanden:***
- Upplever du lagstiftningen som enkel/krånglig?
- Har du någon gång behövt juridisk hjälp angående arrenden?
- Vad anser du är bra med lagstiftningen?
- Vad hade du önskat skulle förändras i lagstiftningen?

- ***Sociala regler:***
- Upplever du att det finns vissa ”kodex/normer” angående arrenden i stort i ditt område?
- Upplever du att det finns några outtalade sociala regler på till exempel hur ni bör bete er mellan dig och din jordägare?

- Upplever du sociala regler som något positivt, eller är det något du skulle vilja ändra på mellan dig och din jordägare?

Beslutsteori:

- Vad är det viktigaste du prioriterar när du väljer att arrendera eller inte?
- Anser du att de faktorer som vi diskuterat påverkar ditt beslut om att arrendera eller inte?
- Anser du överlag att det är enkelt/svårt att ta beslut om olika faktorer som relaterar till arrenden?
- Om du tittar på din nuvarande situation kontra framtiden, skulle du i en högre grad vilja äga eller arrendera mer mark i framtiden?