



# Hur påverkar ägandet lantbrukares inställning till risk?

How does ownership affect farmers' attitude  
towards risk?

---

August Häger & Per Nordqvist

Examensarbete/Självständigt arbete • 30 hp

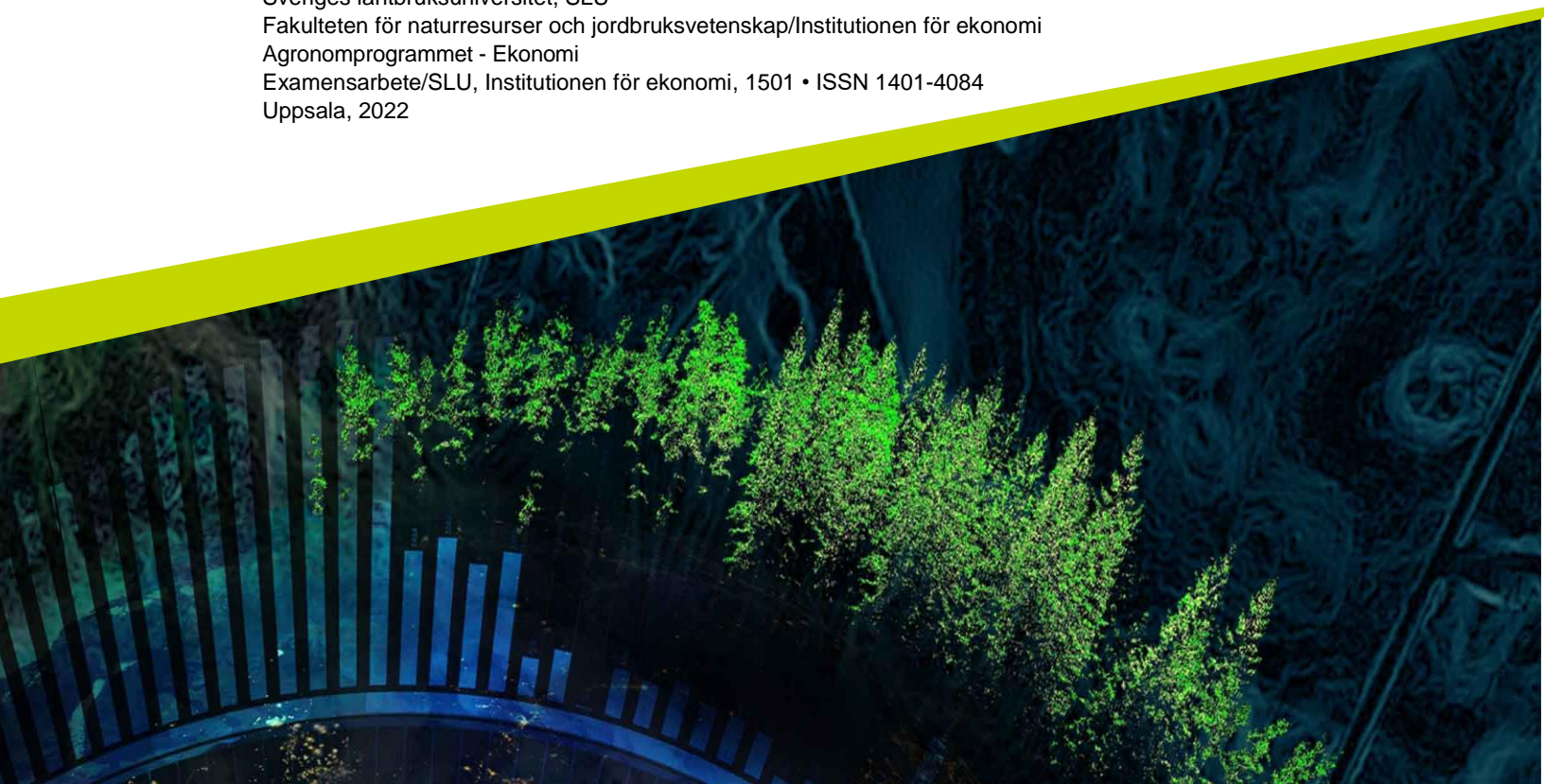
Sveriges lantbruksuniversitet, SLU

Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap/Institutionen för ekonomi

Agronomprogrammet - Ekonomi

Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi, 1501 • ISSN 1401-4084

Uppsala, 2022





# Hur påverkar ägandet lantbrukares inställning till risk?

*How does ownership affect farmers' attitude towards risk?*

August Häger & Per Nordqvist

<b>Handledare:</b>	<b>Richard Ferguson, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi</b>
<b>Examinator:</b>	Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för ekonomi
<b>Omfattning:</b>	30 hp
<b>Nivå och fördjupning:</b>	A2E
<b>Kurstitel:</b>	Självständigt arbete i företagsekonomi
<b>Kurskod:</b>	EX0906
<b>Program/utbildning:</b>	Agronomprogrammet – Ekonomi
<b>Kursansvarig inst.:</b>	Institutionen för ekonomi
<b>Utgivningsort:</b>	Uppsala
<b>Utgivningsår:</b>	2022
<b>Upphovsrätt:</b>	Alla bilder som används har fått godkänt av upphovsrättsägaren
<b>Serietitel:</b>	Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi
<b>Delnummer i serien:</b>	1501
<b>ISSN:</b>	1401-4084
<b>Nyckelord:</b>	Lantbruk, företagsekonomi, risk, beslutsprocesser, spannmålsodling, försäljningsstrategier, arrende, äganform

## **Sveriges lantbruksuniversitet**

Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap  
Institutionen för ekonomi

# Förord

Först och främst skulle vi vilja tacka Richard Ferguson som har handlett oss genom detta arbete. Sedan skulle vi vilja rikta ett stort tack till Conny Svensson och George Gustavsson för vägledning och stöttning, ni har varit ovärderliga. Sist men inte minst ett tack till Linnea Johnson och Karolin Bergström.

# Abstract

Feeding a growing population is an increasing global issue as climate change and market fluctuations make the farmers' business increasingly vulnerable. Swedish agriculture has also undergone a structural rationalization which has contributed to agricultural units being consolidated into larger units with fewer operators. This, in combination with, real estate value growth makes it difficult for many farmers to own land, so instead they turn to leasing. The fact that farmers, regardless of owner structure, are exposed to risk is a field well researched over the years, but consideration for types of ownership is missing in existing literature.

This study aims to increase understanding of how the ownership structure of a company affects its decisionmakers' attitude to risk and their risk behaviour. To fulfil this purpose, the research questions will be answered: what strategies do Swedish farmers use to mitigate production and market risks when growing cereals and oilseeds, and what are the factors that affect their attitude to the said risk. A case study with four agricultural companies was carried out where two leased a majority of their land and two owned the land they farmed. To be able to analyse the empirical data, a theoretical synthesis was used which was based on theories about risk management, transaction cost and decision processes.

The results of this study show that the farmers' risk behaviour and how risk affects their decision-making is largely based on something other than the ownership structure of the company. Diversifying the company and creating new revenue streams is seen as a strong factor which can explain why the farmers act in a certain way. The alternative revenue streams create conditions for the farmers to use other sales strategies instead of selling all goods during harvest, which often leads to better profitability. Furthermore, the results show that farmers with the opportunity to store their physical goods choose to do so provided liquidity allows it. The results also show that farmers largely avoid using financial instruments they do not understand, even if the financial instruments could contribute to better price hedging.

The conclusions drawn from the results do not show any difference in risk behaviour or the factors that affect decision-makers regarding ownership structure in companies. Instead, the ability to create more revenue streams in the company weighs greater and an ability to utilize different value chains in order to create synergies. An ability to maintain a stable cash flow and good liquidity creates conditions for entrepreneurs to relate to production risks in a different way, as they have the opportunity to influence certain risks with the help of various investments.

The results from his study can help create an understanding of the impact of leases in agricultural decision-making as well as show the importance of creating resilience against cyclical fluctuations and price fluctuations through alternative investments which can be combined with the main business.

# Sammanfattning

Att försörja en växande befolkning med mat är idag ett allt större problem i världen samtidigt som klimatförändringar och marknadsvängningar gör lantbrukarens företagande allt mer riskutsatt. Det svenska lantbruket har även genomgått en strukturrationalisering vilken bidragit till att lantbruksenheter konsoliderats i större enheter med färre brukare. Detta i kombination med en värdeutveckling på fast egendom gör det svårt för många lantbrukare att äga mark så de vänder sig istället mot arrenden. Att lantbrukare oavsett ägoslag utsätts för risk är något mycket forskning bedrivit på genom åren, men hänsyn till ägoslag är något som saknas i den befintliga litteraturen.

Denna studie syftar till att öka förståelsen kring hur ägarstrukturen ett företag påverkar dess beslutsfattarens inställning till risk och dess riskbeteende. För att uppfylla detta syfte besvaras forskningsfrågorna Vilka strategier använder sig svenska lantbrukare av för att mitigera produktions- och marknadsrisker vid odling av spannmål och oljeväxter och Vad finns det för faktorer som påverkar deras inställning till sagda risk. En fallstudie med fyra lantbruksföretag genomfördes varav två arrenderade majoriteten av sin mark och två ägde den mark de brukade. För att kunna analysera empirin användes en teoretisk syntes vilken baserades på teorier kring Riskhantering, Transaktionskostnad samt Beslutsprocesser.

Studiens resultat visar på att lantbrukarnas riskbeteende och hur risken påverkar deras beslutsfattande i stora drag bygger på annat än ägarstrukturen i företaget. Att diversifiera företaget och skapa nya intäktsströmmar ses som en stark faktor som kan förklara varför lantbrukaren agerar på ett visst sätt. De alternativa intäktsflödena skapar förutsättningar för lantbrukaren att använda sig av andra försäljningsstrategier istället för att sälja all vara i skörd, vilket ofta medför bättre lönsamhet. Vidare visar resultatet på att lantbrukare som har möjlighet att lagra sin fysiska vara väljer att göra detta under förutsättning att likviditeten tillåter det. Resultaten visar även på att lantbrukarna i stor grad undviker att använda sig av finansiella instrument de inte förstår även ifall de skulle kunna bidra till en bättre prissäkring.

De slutsatser som dragits utifrån resultaten visar inte på någon skillnad i riskbeteende eller vilka faktorer som påverkar beslutsfattarna med avseende på ägarstruktur i företagen. Istället så väger förmågan att skapa fler intäktsströmmar i företaget högre och en förmåga att utnyttja olika värdekedjor i syfte att skapa synergier. En förmåga att hålla ett stabilt kassaflöde och en bra likviditet skapar förutsättningar för företagarna att förhålla sig till produktionsrisker på ett annat sätt då man har möjlighet att påverka vissa risker med hjälp av diverse investeringar.

Resultaten från denna studie kan bidra med att skapa en djupare förståelse kring arrendens påverkan i lantbrukets beslutsfattande. Resultaten visar vidare på vikten av att skapa resiliens mot konjunktursvängningar och prisfluktuationer genom alternativa investeringar vilka kan kombineras med huvudverksamheten.

# Innehållsförteckning

<b>Förord</b> .....	<b>4</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>5</b>
<b>Sammanfattning</b> .....	<b>6</b>
<b>Innehållsförteckning</b> .....	<b>7</b>
<b>Figurförteckning</b> .....	<b>9</b>
<b>Tabellförteckning</b> .....	<b>9</b>
<b>1. Inledning</b> .....	<b>10</b>
1.1 Bakgrund.....	10
1.2 Svensk spannmålsodling.....	11
1.3 Risker inom Svenskt lantbruk.....	12
1.4 Försäljningsstrategier.....	13
1.4.1 Spotavtal.....	13
1.4.2 Pool .....	13
1.4.3 Futurekontrakt.....	14
1.4.4 Forwardkontrakt.....	14
1.5 Problemformulering.....	15
1.5.1 Empiriskt problem.....	15
1.5.2 Teoretiskt problem.....	15
1.6 Syfte och forskningsfrågor.....	16
1.7 Avgränsningar.....	16
1.8 Disposition.....	16
<b>2. Litteraturgenomgång</b> .....	<b>17</b>
2.1 Risk och riskhantering.....	17
2.2 Beslutsprocesser.....	19
2.3 Transaktionskostnad.....	24
2.4 Utformning av den teoretiska syntesen.....	24
2.5 Teoretisk syntes .....	25
<b>3. Metod</b> .....	<b>28</b>
3.1 Vetenskaplig filosofi .....	28
3.2 Vetenskaplig ansats.....	29
3.3 Fallstudie.....	29
3.4 Val av respondenter .....	30
3.5 Datainsamling .....	31
3.6 Analys av data .....	31
3.7 Litteraturstudie .....	32

3.8	Etiska aspekter.....	33
<b>4.</b>	<b>Empirisk analys.....</b>	<b>34</b>
4.1	Presentation av fallföretag.....	34
4.1.1	Företag A.....	34
4.1.2	Företag B.....	35
4.1.3	Företag C.....	35
4.1.4	Företag D.....	35
4.2	Marknadsstrategier.....	36
4.2.1	Företag A.....	36
4.2.2	Företag B.....	36
4.2.3	Företag C.....	37
4.2.4	Företag D.....	37
4.3	Riskspridning.....	38
4.3.1	Företag A.....	38
4.3.2	Företag B.....	38
4.3.3	Företag C.....	39
4.3.4	Företag D.....	40
4.4	Strategier för att mitigera risker.....	40
4.5	Faktorer som påverkar inställning till risk.....	41
<b>5.</b>	<b>Diskussion.....</b>	<b>43</b>
5.1	Analys utifrån den teoretiska syntesen.....	43
5.1.1	Personliga faktorer.....	43
5.1.2	Externa faktorer.....	44
5.1.3	Ekonomiska faktorer.....	44
5.1.4	Institutionella faktorer.....	45
5.1.5	Marknadsfaktorer.....	45
<b>6.</b>	<b>Avslutande kommentar.....</b>	<b>47</b>
6.1	Slutsatser utifrån forskningsfrågor.....	47
6.2	Kritisk reflektion.....	47
6.3	Förslag till vidare forskning.....	48
	<b>Referenser.....</b>	<b>49</b>



## Figurförteckning

Figur 1 Uppsatsens disposition, egen bearbetning.....	16
Figur 2 Beslutsprocessen, egen bearbetning baserad på Jacobsen & Thorvik (2008) .....	20
Figur 3 Beslutsprocessen för lantbrukaren, egen översättning och bearbetning baserad på Öhlmér et al, 1998 s.285 .....	21
Figur 4 Perfekt rationalitet, egen bearbetning baserad på Jacobsen & Thorsvik, 2008 .....	22
Figur 5 Människan som begränsat ansvarig beslutsfattare.....	23
Figur 6 Teoretisk syntes baserad på Öhlmér et al. (1998) modell överbeslutsprocesser, egen bearbetning .....	27

## Tabellförteckning

Tabell 1 Preliminär statistik för riket, skörd av spannmål, trindsäd och oljeväxter.....	12
Tabell 2 Presentation av fallföretagen, egen bearbetning.....	34

# 1. Inledning

I följande kapitel kommer en bakgrund till ämnet avhandlas och den svenska spannmålsmarknaden samt försäljningsstrategier förklaras på ett översiktligt plan. Detta följs av en problemformulering vilken ligger till grund för uppsatsen, ett syfte, forskningsfrågor, samt avgränsningar och disposition.

## 1.1 Bakgrund

Spannmålsmarknaden står ständigt inför förändringar och nya utmaningar. Samtidigt spelar den en viktig roll i de framtida målen om hållbarhet och att kunna försörja världens ständigt växande befolkning med mat (Regeringskansliet 2017). Foley et al. (2005) beskriver att en av dessa utmaningar som att lyckas producera mat för den växande befolkningen utan att tumma på ekosystemtjänster. Detta försvåras i och med de konflikter världen upplever och den koppling dessa har till matproduktionen. Enligt generaldirektören vid FN:s (2020) Världslivsmedelprogram, är hunger och konflikter tätt sammankopplade och “där det finns konflikt, det finns hungersnöd, och där det finns hungersnöd, finns det ofta konflikter” (FN 2020). Den 20 juni 2017 beslutade Sveriges riksdag att anta den nya livsmedelsstrategin och dess långsiktiga mål fram till 2030, dess övergripande mål är att skapa en stark, konkurrenskraftig livsmedelskedja i Sverige och att den totala livsmedelsproduktionen ökar samtidigt som de nationella miljömålen uppnås (Regeringskansliet 2017). I de inledande orden i propositionen berättar Sveriges dåvarande landsbygdsminister Sven-Erik Bucht om anledningen varför en ny livsmedelsstrategi i Sverige behövs. Bucht tar likt Foley et al. (2005) upp att vi blir allt fler människor samt att efterfrågan på mat ökar såväl i Sverige som i världen. Fördelarna är dessutom stora tack vare stark kunskap och innovationsförmåga, miljömedvetenheten, högt djurskydd och EU:s lägsta användning av antibiotika. Dessvärre finns utmaningar såsom bristande lönsamhet inom flera sektorer och hård internationell konkurrens. Dessutom finns globala utmaningar såsom klimatförändringarna och miljöproblem (Regeringskansliet 2017). Bristande lönsamhet och höga produktionskostnader för svenska lantbrukare, i kombination med en prisfluktuerande marknad medför att en stor risk hamnar på lantbrukarna när de ska producera sina produkter, enligt Jordbruksverkets generaldirektör (Sätherberg et al 2022). Det svenska lantbruket står just nu inför en hård

kostnadspress, då lönsamheten sedan årsskiftet minskat med två miljarder kronor till följd av ökade kostnader, dels över lag, dels på grund av instabila omvärldsfaktorer (Sätherberg et al 2022). Detta innebär en ökad risk för en minskad motståndskraft inom svenskt jordbruk och flera lantbrukare kan tvingas lägga ner sin produktion som en följd av den bristande lönsamheten (Sätherberg et al 2022). Antalet jordbruksföretag är redan idag på en tydligt negativ trend och antalet uppgick till 58 791 stycken vilket är en minskning med 39 % sedan 1990 (SJV 2020).

## 1.2 Svensk spannmålsodling

Svenska lantbrukare har upplevt en stor förändring sedan 1990-talet då Sverige beredde sig för inträde i EU. Innan dess präglades marknaden av bestämda priser på produkterna genom marknadsregleringar, införselavgifter samt exportsubventioner (Rabinowicz 2007). Exempelvis så höjdes eller sänktes införselavgiften beroende på hur världsmarknadspriset på olika varor förändrades. Detta gjordes i ett försök, som en av flera åtgärder, att skydda den inhemska marknaden och produktionen från konkurrens från utlandet. I de fall överskott skulle uppstå på den inhemska marknaden såg man till att nyttja exportsubventioner för att hålla marknaden stabil (Rabinowicz 2007). Efter beslut om jordbruksreformen 1990 skedde flera marknadsliberala förändringar, bland annat jordförvärvslagen (1979:230) ändrades, mjölkkvoter avskaffades och även skyddet för skördekadaver, vilka staten ansvarade för, försvann. Spannmålsproduktionen som stod för en rejäl överproduktion drabbades hårt och 300 000 hektar åkermark togs ur produktion (Rabinowicz 2007). När EU-inträdet skedde 1995 blev jordbruket återigen delvis reglerat och skyddat i EU:s inre marknad. För att sedan genom en omfattande jordbruksreform 2003 låta produktionen styras mer av marknadskrafter samt minska jordbruksstödens påverkan över vad som produceras inom EU (Statens Jordbruksverk 2012).

Genom att marknaden för svenska lantbrukare blivit mindre reglerad och mer marknadsstyrd har utmaningar uppstått för att hantera volatila priser och förändringar över hela året (Ekman & Gullstrand 2006, SOU 2015:15, ). Vidare har även svenska lantbrukare i regel mer långtgående krav på sig än vad EU:s minimikrav är för exempelvis djurskyddsregler. Kravet på de svenska lantbrukarna medför konkurrensnackdelar såsom högre produktionskostnader jämfört med lantbrukare i andra EU-länder (SOU 2015:15).

Då Sverige är ett av de länder i världen som har en överproduktion av spannmål, vilket innebär att den sammanlagda exporten och importen slutar i ett utflöde av vara, ställer sig Sverige till ett av de 15-tal nettoexporterande länder. Trots det så motsvarar svensk nettoexport av spannmål inte ens en procent av USA:s nettoexport, vilken är en av de verkligt stora nettoexportörerna i världen (Ekman &

Gullstrand, 2006). Således har Sveriges export av spannmål svårt att påverka priset på världsmarknaden. Den totala åkerarealen som odlas är strax över 2,5 miljoner hektar, vilket är en minskning med 83 900 hektar sedan 2010 (Statens Jordbruksverk, 2021). Det handlar alltså om en minskning med nästan 7 000 hektar åkermark per år. 2021 låg totala spannmålsskörden på nästan 5 000 000 ton, vilket är något lägre än genomsnittet de tidigare fyra åren i Sverige (Statens Jordbruksverk 2021).

Tabell 1 Preliminär statistik för riket, skörd av spannmål, trindsäd och oljevaxter.

Gröda	Total skörd 2021, ton <sup>1)</sup>	Medelfel, %	Genomsnitt 2016–2020 ton <sup>1)</sup>	Skillnad <sup>2)</sup> , %
Höstvete	2 873 200	0,9	2 631 000	9
Vårvete	155 100	3,7	259 300	-40
Råg	137 700	5,2	148 500	-7
Höstkorn	132 700	3,6	112 400	18
Vårkorn	949 800	2,3	1 353 100	-30
Havre	544 900	3,3	658 000	-17
Höstrågvete <sup>2)</sup>	145 300	4,3	140 000	4
Blandsäd	26 300	19,3	42 200	-38
<b>Spannmål, totalt<sup>3)</sup></b>	<b>4 986 500</b>	<b>1,3</b>	<b>5 360 200</b>	<b>-7</b>
Ärter	58 200	3,2	73 200	-20
Åkerbönor	44 900	4,2	73 300	-39
Höstraps	325 900	1,2	302 900	8
Vårrops	12 300	9,1	11 400	8
<b>Raps/rybs, totalt<sup>4)</sup></b>	<b>341 200</b>	<b>1,3</b>	<b>316 900</b>	<b>8</b>
Oljelin	5 200	6,7	7 300	-29

### 1.3 Risker inom svenskt lantbruk

Svenska lantbrukare står inför risker dagligen, vissa är väldigt naturliga risker och svåra att styra över så som torka, regn eller skadedjursangrepp. Andra kan vara kopplade till politiska beslut eller marknadsfaktorer. En stor risk som lantbrukare möter varje dag är rent krasst att vara lantbrukare, enligt Arbetsmiljöverket (2022) så är lantbruk en av de branscherna i Sverige med högst antal dödliga arbetsplatsolyckor. Risker är också något som i högsta grad påverkas av vem som står inför risken. En del individer försöker i största möjliga mån undvika risker

medan en del kanske rent av söker dem som Bond och Wonder (1980) tar upp. Lantbrukare är individer, således har de alla olika inställning till risk, en lantbrukare som driver sin släktgård kanske är mer försiktig när det kommer till sitt risktagande, av för rädslan av att kanske i värsta fall förlora själva gården i ekonomiska bekymmer. Medan en annan lantbrukare som arrenderar mark kanske är mer benägen att ta risker.

## 1.4 Försäljningsstrategier

Marknadspriser på spannmål styrs till stor del av den totala balansen spannmål i världen. Exportutbudet ställs mot importbehovet i olika länder och samspelet mellan dessa skapar en balans på världsmarknaden. Skulle exempelvis ett stort exportland som USA ha en väldigt god skörd kommer de behöva exportera mer till omvärlden vilket resulterar i lägre priser på världsmarknaden. Omvänt gäller om ett importland får ökat behov, då stiger priserna (Lantmännen 2020). Svenska lantbrukare har olika försäljningsalternativ för den odlade spannmålen, varav de vanligaste följer nedan.

### 1.4.1 Spotavtal

Ett spotavtal är när icke-kontrakterad vara kan bli avtalad och levererad året runt. Spotpriser kan förklaras som ett marknadspris och förändras allt efter hur marknaden fluktuerar. Avtal görs om när leverans ska ske, vilket ofta är i skörd om inte lantbrukaren har egen spannmålshantering (Lantmännen 2022). Lantbrukaren har således full rådighet över den fysiska varan och lämnar inte över rådigheten förens varan är såld. Om lantbrukaren inte har möjlighet att lagra själv men samtidigt tror på högre priser kan spotpriset kombineras med ett depåavtal där man levererar varan till exempelvis Lantmännen som tar ut en avgift för lagringen för att sedan sälja det till spotpris.

### 1.4.2 Pool

Poolavtal är ett alternativ där odlings säsongen normalt delas upp i poolperioder. Odlaren levererar spannmål och köparen tar emot spannmålet samt betalar en initial summa för varorna. Därefter bevakas spannmålspriset under perioden och säljs till så högt pris som möjligt (Nilsson 2001). Efter perioden kan ett genomsnittligt pris för den sålda spannmålen konstateras och eventuell prognos för kvarvarande spannmål, vilket lantbrukaren sedan erhåller betalt för (Lantmännen 2022).

### 1.4.3 Futurekontrakt

Futurekontrakt bygger på idén om avtal att leverera spannmål i framtiden för ett bestämt pris. Futurekontrakten är standardiserade efter sort, exempelvis vete, korn, soja samt kvantitet, kvalitet, leveranstidpunkt. Kontraktet ser identiskt ut för alla som vill handla med dem vilket betyder att de är enkelt att byta ägare mellan kontrakten genom att sälja eller köpa. Den enda variabla del du kan kontraktera är priset, som bestäms när aktörer budar eller erbjuder sälja. På den prisnivå där dessa möts blir en affär av (CME Group 2022a).

Alla futurekontrakt handlas på godkända börser och existerar parallellt med den fysiska marknaden (Nilsson 2001). Det finns två olika kategorier aktörer involverade på futuremarknaden och de har olika mål med att finnas på marknaden.

Dels finns det spekulanter vars mål är möjligheten till vinst, dels finns det hedgers som har som mål att delta på futuremarknaden för att minimera sin egen riskexponering på marknaden (ibid.). En hedger beskrivs som en individ eller företag som handlar med den faktiska varan, exempelvis en lantbrukare, som påverkas av prisförändringar av varan som produceras, ränteläget eller valutors växelkurser (CME Group 2022b). Förändringar i något av dessa kan påverka lantbrukaren negativt. Lantbrukare som oroar sig för att eventuella spannmålspriser

kan komma att gå ner vid skörd kan därför köpa ett futurekontrakt på exempelvis vete. Om vetepriiserna sedan sjunker i skörden så har lantbrukaren gjort en vinst på futuremarknaden som kan täcka förlusten på prisförändringen för vete och skulle priset på vete ha ökat i skörd så kommer lantbrukaren förlora på futurekontraktet men det täcks upp av de ökade vetepriiset på den lokala marknaden. I bägge dessa fallen har lantbrukaren försäkrat sig mot volatila priser och fluktuerande marknad.

Speculators beskrivs som primära deltagare på futuremarknaden, det kan vara vilken individ eller företag som helst som är villiga att delta på marknaden mot en risk för att ha möjlighet till en eventuell vinst (CME Group 2022c). En speculator köper och säljer på marknaden utefter förväntan av framtida prisrörelser på råvaror, men har ingen önskan att själv äga den faktiska fysiska varan (Nilsson 2001).

### 1.4.4 Forwardkontrakt

Forwardkontrakt liknar futurekontrakt, men handlas med fysisk vara. Lantbrukaren säljer hela eller en del av sin framtida skörd med leverans under en förutbestämd period. På så sätt får lantbrukaren redan på förhand veta vad denne kommer få betalt och kan skydda sig mot eventuell nedgång på marknaden (Lantmännen, 2022).

## 1.5 Problemformulering

Nedan kommer både ett empiriskt- och ett teoretiskt problem att presenteras för att stödja uppsatsens syfte och förklara varför studien genomförs.

### 1.5.1 Empiriskt problem

I takt med de ökande kostnaderna på insatsvaror och den volatila spannmålsmarknaden har riskerna, samt behovet för riskhantering, ökat markant inom det svenska lantbruket (Arai 2022). Oroligheterna i världen skapar en situation där svenska lantbrukare kan få problem med likviditeten som krävs för att köpa insatsvaror. Samtidigt som den enskilda lantbrukaren redan kan ha sålt sin oskördade vara, vilken denne inte haft råd att köpa insatsvaror till. Således finns en risk att lantbrukaren hamnar i en situation liknanden den 2018, där lantbrukare var tvungna att köpa ut sig från redan ingångna forwardkontrakt där de inte kunnat leverera den vara de förbundit sig att göra (Statens Jordbruksverk 2019). Lantbrukaren kan därmed sägas få ett bakslag på en kalkylerad risk eftersom, om lantbrukaren hade varit helt emot risktagande, hade denne inte sålt någon fysisk vara som inte var skördad, torkad och klar.

Dagens svenska lantbruk står även inför ett paradigmskifte inom den ägandestruktur som råder. Antalet företag och hektar åkermark som drivs av lantbrukare som äger all sin mark minskar samtidigt som andelen företag och hektar åkermark som arrenderar allt ökar (Statens Jordbruksverk 2022). Utifrån Statens Jordbruksverks (2022) statistik kan utläsas att det är främst mindre lantbruksföretag som i större utsträckning äger all brukad mark, då dessa inte står i paritet till mängden brukad mark. Svenska lantbruksföretag sitter således i en position där kostnader på insatsmedel och arrenden ökar och mängden ägda tillgångar, det vill säga fast egendom, generellt minskar. Detta visar på att det finns ett visst behov av att kartlägga just inställningen till risk och ifall denna skiljer sig mellan grupperna.

### 1.5.2 Teoretiskt problem

Flera tidigare studier har gjorts på området lantbrukares riskinställning, beslutsfattande och vilka försäljningskanaler dessa använder (Iyver et al 2020, Komarek et al 2020). Även bakomliggande faktorer är representerade i försök att förklara varför lantbrukare agerar på ett visst sätt. Det saknas dock tidigare forskning på huruvida lantbrukarens ägande påverkar dennas inställning till risk samt ifall beslutsfattande påverkas av samma faktor. Således vore det intressant att undersöka samt bilda en uppfattning om hur just arrenden påverkar risktagande och ifall lantbrukarens strategier och dess beslutstagande förändras i takt med att ägarstrukturen i företaget skiljer sig från andra.

## 1.6 Syfte och forskningsfrågor

Denna uppsats syftar till att öka förståelsen huruvida ägandestrukturen i ett företag påverkar dess beslutsfattares inställning till risk och dess riskbeteende.

Forskningsfrågor:

- Vilka strategier använder sig svenska lantbrukare av för att mitigera produktions- och marknadsriskerna vid odling av spannmål och oljeväxter?
- Vad finns det för faktorer som påverkar deras inställning till sagda risk?

## 1.7 Avgränsningar

Då stora delar av en lantbrukares riskhantering och dess inställning till detta är baserat på försäljningsstrategier av spannmål, är denna studie avgränsad till att endast avse svenska lantbruksföretag i Mälardalsområdet vilka odlar minst 200 hektar spannmål och oljeväxter för avsalu. Avgränsningen påverkar såklart urvalet av respondenter då Sverige har ett stort antal lantbruksföretag utanför Mälardalen, men för studiens genomförande och möjlighet att träffa respondenterna på plats valdes Mälardalen. Området präglas också generellt av företag med större brukningsenheter vilket också passar studiens syfte bra. Avgränsningen på 200 hektar sattes som huvudorsak för att det är en storlek på brukad areal för ett företag som motsvarar åtminstone en heltidstjänst för en person.

## 1.8 Disposition

Denna uppsats är uppbyggd kring sex huvudkapitel. Det första kapitlet bidrar med en bakgrund kring problemet samt presenterar frågeställning och syfte. Introduktionen följs av kapitel två, vilket består av en litteraturstudie samt en teoretisk syntes vilken sedan kommer ligga till grund för analysen. Vidare följer ett metodkapitel vilket förklarar hur uppsatsen är uppbyggd samt hur studien utförts. Därefter följer den empiriska data vilken efterföljs av en diskussion för att sedan avslutas med avslutande kommentarer.



Figur 1 Uppsatsens disposition, egen bearbetning



## 2. Litteraturgenomgång

Följande kapitel kommer att gå igenom teorier med koppling till risktagande, inställning till risk, beslutsprocesser samt transaktionskostnad. Tidigare forskning ligger till grund för genomgången som slutligen sammanfattas den i en teoretisk syntes vilken kommer ligga till grund för analysen och utformandet av frågorna till insamlingen av empirin.

### 2.1 Risk och riskhantering

Olika individer och företag hanterar risk på olika sätt. Vissa har ett förhållningssätt till risk som i stora drag genomsyrar hela deras verksamhet, i synnerhet inom lantbruk. Risk är något det tidigare bedrivits mycket forskning kring, inte minst när det gäller i kombination med beslutsfattande inom lantbruk. Hardaker (2004) tar upp ett antal definitioner av risk och osäkerhet. De benämner en vanlig definition av risk som en situation där konsekvenserna av utfallen är okända, och osäkerhet definieras som ett förhållande där kunskap kring möjliga utfall saknas. Hardaker menar således att en risk tas när man exponerar sig själv för en möjlighet till skada, antingen ekonomisk eller fysisk. Den uppfattningen delas av Kaan (1998) vilken även benämner vikten av att ha fokus på den risk som gör skillnad. För lantbrukaren korrelerar det ofta med försäljningen och produktionen av fysisk vara. Hardaker (2000) visar vidare att riskhantering är något som finns ständigt närvarande i människans vardag, medvetet eller ej. Ett exempel på det skulle kunna vara att man väljer att åka bil en kortare sträcka istället för att tas sig till samma plats till fots, trots att man vet att risken för att avlida ökar exponentiellt när man väljer att använda bilen som forskaffningsmedel och ge sig ut i trafiken. Riskhantering är således något som är centralt i en företagares verksamhet och bör behandlas därefter, med fokus på den risk som gör skillnad. Hansson och Lagerkvist (2012) bygger vidare på dessa tankar och idéer i sin artikel där just balansen mellan olika risker och olika utfall väger tungt. I deras mening handlar allt om en avvägning mellan just risker och vilka risker man som lantbrukare tar. Således är relationen mellan risk och nytta något som hela tiden vägs mot varandra, speciellt i lantbrukets affärer och när det kommer till försäljningsstrategier för ett spannmåls producerande företag.

Bond och Wonder (1980) utvecklar själva modellen kring hur individer ställer sig i relation till risk samt hur dessa påverkas av sagda risk och om mönster kan hittas i dessa relationer. Man talar istället om riskadversa, neutrala eller älskande individer som ett mått för att mäta risktagande och riskhantering och rör sig således i en riktning från den klassiska modellen vilken bygger på förväntad nytta (Kahneman & Tversky 1979, Bond & Wonder 1980). Kahneman och Tversky (1979) riktar sin kritik mot att teorin kring förväntad nytta bygger på sannolikheter för olika utfall. Något som ligger i linje med Hardaker (2004) definition av risk men skapar en situation där tillämpningen av modellen i fråga fokuserar mer på utfall än inställning till själva risken i sin helhet. Även Hansson och Lagerkvist (2012) lägger vikt vid att inställningen till risk bygger på personliga egenskaper och preferenser. Snarare än externa faktorer, vilket ger tyngd till teorin kring riskälskande och riskadversa personer som karaktärsdrag snarare än att något externt påverkar risktagandet.

Hardaker (2004) berättar om olika sorters risk som lantbrukare ställs inför och identifierar fem olika riskkällor vilka förklaras nedan.

*Produktionsrisk.* Den är kopplade till faktorer som ligger utanför lantbrukarens räckvidd och går sällan att förutspå. Däremot går de ofta att förmildra med framförhållning och erfarenhet. Dessa karaktäriseras ofta av väder och klimat samt skadedjursangrepp. Problematiken med dessa risker är att de är tämligen oförutsägbara och det krävs tunga investeringar för att mitigera dem, något som i många fall kan kännas omotiverat.

*Pris och marknadsrisk.* Priser på insatsvaror och på den producerade varan vet lantbrukaren inte vid den tidpunkt då beslut om exempelvis mängden insatsvaror, vilka insatsvaror och hur mycket och vad som ska produceras tas. Lantbrukare konkurrerar på en osäker världsmarknad och exempelvis en rekordveteskörd i en annan del av världen kan leda till att svenska lantbrukare får sämre betalt för sin vara. Prisrisker kopplas ihop till oförutsägbarheten på förändringar i valutakursen.

*Institutionell risk.* Hör till de risker vilka kan drabba lantbrukare genom förändring av lagar, regelverk, förordningar och andra politiska beslut. De kan vara otroligt påtagliga och drabba lantbrukares lönsamhet negativt men kan även rent av omöjliggöra ett helt produktionssätt. Exempelvis de lantbrukare som försöker odla konventionell gröda genom reducerad jordbearbetning, för att spara in på kostnader av diesel och till stor del är beroende av effektiva bekämpningsmedel mot ogräs, så som glyfosat. Skulle effektiva bekämpningsmedel förbjudas skulle troligtvis de lantbrukarna tvingas lägga om sin odlingsstrategi. De institutionella riskerna innefattar även risker vilka påverkas av hur andra länder eventuellt inte följer politiska beslut och överenskommelser, exempelvis handelsavtal. Det kan också

innefatta risker kopplade till avtal mellan samarbetspartners inom en försörjningskedja.

*Personkopplad risk.* En risk inom lantbruk kan vara de människor som är verksamma inom företaget. De kan drabbas av motgångar i livet som om ägaren går bort eller tvingas skilja sig från sin partner de delar verksamheten med. Vilket i sin tur kan leda till att företagets existens blir hotad. Det kan även handla om en sjukdom hos ägaren eller någon anställd som gör att produktionen i företaget blir lidande. Risker innefattar också saker som hur medarbetare hanterar maskiner på ett slarvigt sätt som också kan leda till minskad effektivitet i företaget och ökade kostnader.

*Finansiell risk.* Är den sista av Hardakers fem olika risker lantbruksföretag står inför. Till skillnad från de fyra tidigare riskerna är finansiell risk resultatet av hur kapitalstrukturen ser ut i företaget. Om företaget är finansierat med lånade pengar måste således en del av vinsten allokeras för att möta de räntor som krävs av kreditgivaren innan företagsledaren kan lyfta sin vinst. Beroende på hur stor del av det totala kapitalet som utgörs av lånat kapital ökar den finansiella risken i samma proportion. Endast företag med 100 procent eget kapital är i en situation där man inte utsätts för någon finansiell risk över huvudet. Vidare tar företaget på sig ytterligare risker så som ökade räntor och snävare kreditreglering vilket kan leda till att lån oväntat behöver lösas.

De fyra första riskkategorierna kan slås ihop och definieras som företagsrisker, de påverkar företaget oberoende av hur det är finansierat. Det är den sammanslagna effekten av osäkerheten kring företagsrisker som påverkar vinsten i företaget. Den påverkar lantbruksföretags nyckeltal så som likviditeten eller vinsten.

## 2.2 Beslutsprocesser

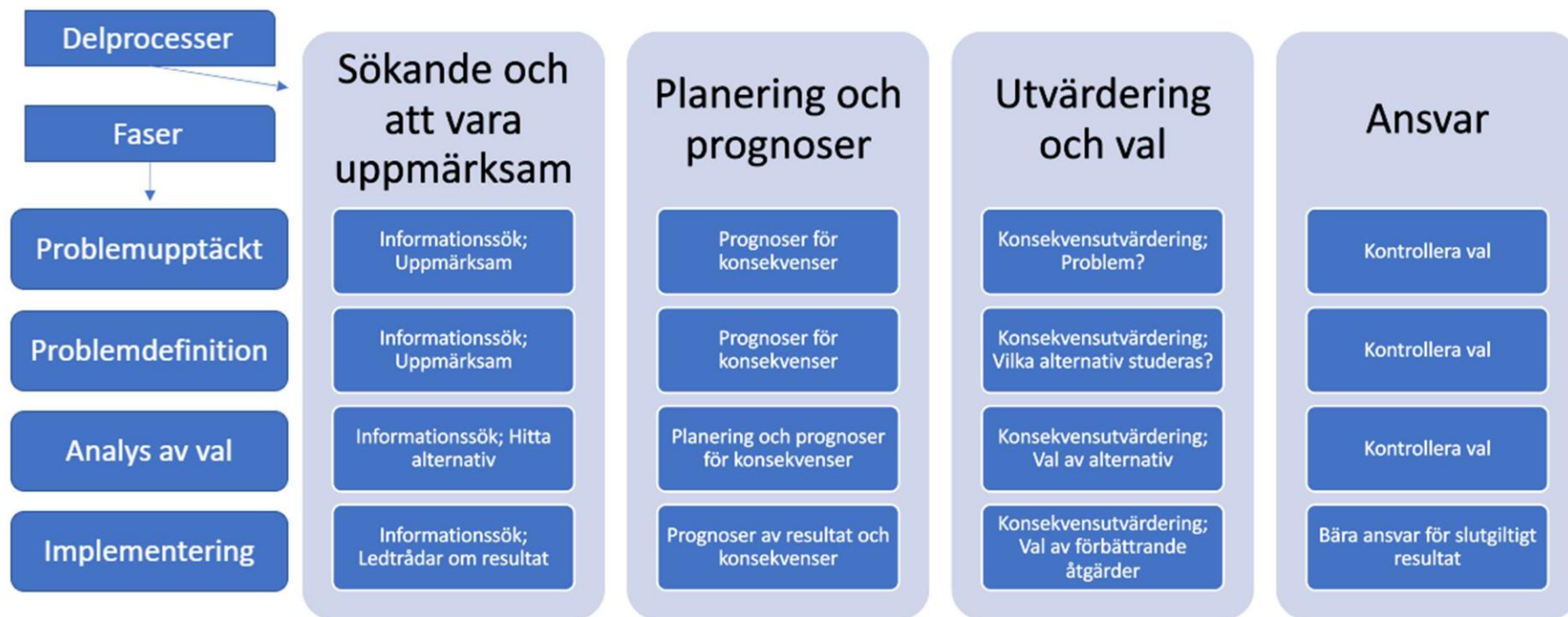
Beslutsprocesser inom lantbruk är ett område där forskning utförts, men kunskap saknas. Forskningen har ofta fokuserat på hur besluten tas, inte processen kring beslutsfattande (Öhlmér 2001). Lantbrukares beslutsprocesser ses traditionellt sett i huvudsak som ett antal linjära steg (Mawby & Hawer 1961). Johnson (1961) identifierar sex olika steg i beslutsprocessen: definiera problem, observation, analysera, beslut, genomförande och ansvar. Jacobsen och Thorvik (2008) definierar vidare ett beslut som val mellan alternativ och valen som tas är en skyldighet till handling. Det kan också ses som utgången av en process, alltså den rad av olika handlingar som görs och som efterhand mynnar ut i en åtgärd och

förverkligande av ett beslut. Jacobsen och Thorvik väljer att belysa beslutsprocessen som tre olika faser.



*Figur 2 Beslutsprocessen, egen bearbetning baserad på Jacobsen & Thorvik (2008)*

(Öhlmer et al 1998) ser att den traditionella linjära beslutsprocessen inte stämmer överens med hur lantbrukare arbetar med beslutsfattning. Istället väljer Öhlmer et al. att förklara lantbrukares beslutsprocesser i form av en matris uppdelad i fyra faser bestående av: problemupptäckt, problemdefinition, analys av val samt implementation. Ihop med dessa faser finns det fyra olika delprocesser (Se figur 3) vilka går in i samtliga faser. Delprocesserna är sökande och att vara uppmärksam, planering och prognoser, utvärdering och val samt ansvar. Stegen ska inte användas som en 'steg för steg' process, istället ser man på faserna tillsammans med delprocesserna, vilket leder till en djupare förståelse för både problemen samt lösningarna som kan finnas till hands. Genom en fördjupad kunskap hos lantbrukaren sker ofta en revidering av resultat i de tidigare faserna i matrisen.



Figur 3 Beslutsprocessen för lantbrukaren, egen översättning och bearbetning baserad på Öhlmér et al, 1998 s.285

Jacobsen och Thorsvik (2008) diskuterar den centrala ställning som idén att människor handlar rationellt har inom klassisk beslutsteori. Tanken som finns är att människan handlar förnuftigt och rationellt. Inför ett problem bedöms situationen, alternativ inför problemet tas fram, konsekvenser för olika val värderas, alternativ och konsekvenser jämförs och slutligen tas det beslut som innebär bäst möjliga utgång. Idén om perfekt rationalitet härstammar från teorin *economic man* och bygger på antagandet om att en individ kan handla helt rationellt enligt figuren nedan.



Figur 4 Perfekt rationalitet, egen bearbetning baserad på Jacobsen & Thorsvik, 2008

Modellen är svår att applicera i verkligheten och ger snarare en hänvisning om vad som bör eftersträvas vid beslutsfattandet. I verkligheten är många av antagandena i perfekt rationalitet svåra att säkerställa, så som att människor kan ha fullständig information om alla alternativa lösningar, eller konsistenta och klara mål. Det stora problemet är att människan inte har hjärnkapacitet nog att hantera mängderna information, istället väljer människan ofta att i hög grad sortera ut information och sedan fatta beslut baserat på egna grundval snarare än analys och bedömningar (Jacobsen & Thorsvik 2008). Dessa grundval och erfarenheter kan exempelvis vara en lantbrukare som genom alla år alltid handlat med en och samma aktör för att de brukade betala bäst. Skulle lantbrukarens granne sedan berätta att en annan aktör egentligen betalar bättre för spannmålet, är det lättare att lantbrukaren, i egenskap av människa, förkastar eller har svårare att acceptera och tillämpa den informationen om den inte passar in i lantbrukarens upplevda åsikter. Samtidigt blir erfarenheter som följer på varandra i återkommande former lätt uppfattade som sammanhängande i kausal form, att det fungerar som orsak och verkan (Jacobsen & Thorsvik 2008). I och med svårigheterna med att uppnå fullständig information och perfekt rationalitet, så tillkom en annan teori som kallas Bounded rationality. Teorin antar att beslut tas med en viss grad av osäkerhet och begränsad möjlighet att vara fullt rationell (Simon, 1955). Tillgänglig kunskap, information och själva syftet kring ett beslut skiljer sig åt mellan olika situationer. I en miljö full av olika okända variabler så sker beslutsfattandet utan möjlighet till fullständig information. Simon (1955) menar att det är omöjligt för en beslutsfattare

att ta hänsyn till alla olika variabler och ha fullständig information om när ett beslut ska tas och vad som är målet med ett beslut.

Inom beslutsprocesser jämför Öhlmér och Lönnstedt (2003) analytiska och intuitiva beslutsprocesser. För lantbrukare handlar den analytiska beslutsprocessen generellt om att lösa ett problem genom att bryta ner det i delar som går att avläsa och analysera var för sig och sedan skapa en lösning för problemet i sin helhet. Exempelvis kan det handla om att lantbrukaren sätter sina räkenskaper emot budget eller resultat tidigare år. Genom att lantbrukaren tittar på sina resultat kan nyckeltal tas fram såsom likviditet eller räntabilitet, dessa nyckeltal är typiska för den analytiska beslutsprocessen.

Som Jacobsen och Thorsvik (2008) framhåller är människan som perfekt rationell ouppnåeligt på grund av att ingen kan ha full information om alla olika alternativ och dess konsekvenser. Istället väljer man i verkligheten att se människan som begränsat rationell, irrationella handlingar kan ske, men i de flesta fall strävar alltid människan att i största möjliga mån ta rationella beslut. Synonymt för den begränsat rationella beslutsfattaren så försöker människan välja ett beslut som upplevs som gott nog. Istället för att sträva efter det absolut bästa beslut baserat på alternativ och konsekvenser så väljer man det första som är gott nog.



Figur 5 Människan som begränsat ansvarig beslutsfattare (Jacobsen & Thorsvik, 2008)

För den intuitiva beslutsprocessen tar lantbrukaren beslut baserat på tidigare erfarenheter eller andras erfarenheter. Huvudsakligen tas beslut bara kring generell information, så som att foderpris går upp. Ofta väger lantbrukaren in tidigare erfarenheter och skillnader för att simulera eventuella effekter av olika beslut. Lantbrukaren strävar efter att hitta lösningar genom tidigare erfarenheter och försöker replikera dessa om de tidigare varit lyckade. Intuitiv beslutsförmåga kräver därav stor erfarenhet från lantbrukaren, åtminstone för att lyckas bedöma situationer mer korrekt, då erfarenhet av liknande situationer väger tungt vid beslutsfattandet (Öhlmér 2001).

## 2.3 Transaktionskostnad

Transaktionskostnad har sitt ursprung i Ronald Coase (1937) vilken identifierade svårigheter i att förklara relationerna mellan olika företag i den neoklassiska teorin. Idéerna som Coase bidrog med mynnade ut i grunden för *new institutional economics*. Coase hävdade att för att förstå sig på ett företag, måste vi förstå varför ett företag över huvud taget existerar och därför också förstå vad som styr företagets ekonomiska aktivitet. Till skillnad från neoklassisk teori så ansåg Coase att det fanns kostnader kopplade till marknadsmekanismer. De kostnaderna är kopplade till aktiviteter inom ett företag så som att ta reda på priset för en vara eller förhandling av kontrakt. Kostnaderna blev sedermera benämnda som transaktionskostnader (Hobbs 1996).

Definitionen av transaktionskostnader skiljer sig åt och det finns många olika meningar bland modern forskning. Furubotn och Richter (2010) klassar transaktionskostnader i tre olika kategorier: Marknads-transaktionskostnad, vilket är kostnaden för att använda en marknad, lednings-transaktionskostnad, kostnaden för att ta beslut och leda inom företaget samt politisk transaktionskostnad, den mängd kostnader som är kopplade till anpassningen och hanteringen av institutionella ramverk. Vidare har två olika kostnader identifierats i varje kategori, fasta samt variabla transaktionskostnader. Hobbs (1996) skriver att transaktionskostnader är kostnaden att utföra ett utbyte oavsett om det är mellan företag inom en marknad eller utbyte av resurser inom delar av ett vertikalt-integrerat företag. Även Hobbs, väljer att dela upp transaktionskostnader i tre olika huvudkategorier: informationskostnad, förhandlingskostnad och övervakningskostnad. Företag står inför kostnader kopplat till införskaffandet av information kring produkter, köpare eller säljare och priser. Förhandlingskostnader uppkommer i samband med genomförandet av en transaktion, exempelvis förhandling och kontraktsskrivning genom behov av att anlita en expert. Övervakningskostnad sker efter förhandling av transaktion, det kan handla om att säkerställa kvalitet på varor från en leverantör, analysera beteendet hos köpare eller säljaren samt se över att alla villkor mötts. Information anses viktigt i varje av dessa tre steg men det är bristen på information inför en transaktion som strikt anses vara en informationskostnad (Hobbs 1996).

## 2.4 Utformning av den teoretiska syntesen

Den teoretiska syntesen har utformats kring teorierna om riskhantering, beslutsprocesser samt transaktionskostnad i syfte att avkoda den empiriska data vilken samlats in. Den teoretiska syntesen ska hjälpa till att svara på frågeställningen samt ligga i linje med syftet för denna uppsats. Ovan har teorierna



beskrivits mer i detalj för att nedan kombineras med det empiriska problemet. På så sätt skapas ett verktyg för att analysera empirin. Empirin kommer att samlas in och analyseras utifrån den teoretiska syntesen.

## 2.5 Teoretisk syntes

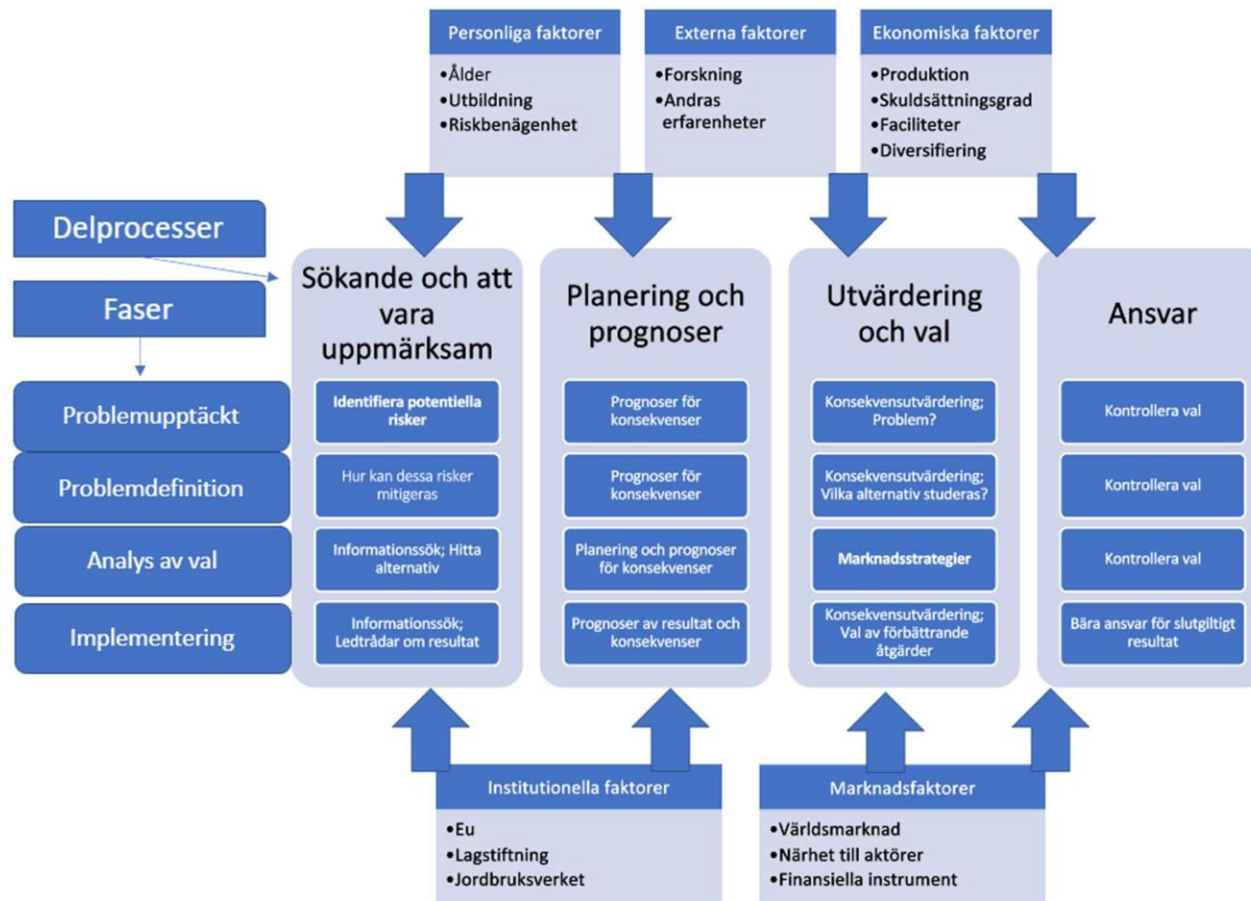
För att kunna uppfylla studiens syfte måste en teoretisk syntes som ämnar förstå en lantbrukares inställning till risk och de faktorer vilka påverkar besluten utformas. Den kommer således utformas på ett sätt som skapar en förståelse till varför lantbrukaren tar de beslut den tar och hur besluten kan förhållas till den risk som finns inom lantbruket. De teorier vilka valts att basera den teoretiska syntesen på bygger på risk och riskhantering, beslutsprocesser och transaktionskostnader. Detta då de vävs in i varandra vilket leder till att de inom många områden överlappas. Risken vilken lantbrukare behöver förhålla sig till uppkommer under olika delar av företagets år. Det finns en produktionsrisk, en lagringsrisk samt en marknadsrisk. Risker vilka alla har olika förhållningssätt till. I ett steg att förhålla sig till de olika risker som finns tar lantbrukarna olika beslut, och själva beslutsprocessen skiljer lantbrukare mellan. Själva besluten som tas påverkas alltid av både inre och yttre faktorer, vilka alla påverkar den beslutstagande lantbrukaren på olika sätt. Både Hardaker (2000) och Hansson och Lagerkvist (2012) menar att inställningen till risk är subjektiv och påverkas mer av hur beslutsfattarna upplever risken än vad risken innebär. Vidare visar Hardaker et al. (2004) på hur risken i lantbruksföretag kan delas upp i antingen företagsrisker eller finansiella risker och dessa tacklas på olika sätt av lantbrukaren. Som en del i att arbeta kring och mitigera produktionsrisker vänder sig lantbrukare av olika aktörer i ett försök att samordna marknaden. Det uppstår då enligt Hobbs (1996) transaktionskostnader vilka kan vara större eller mindre beroende på under vilka förutsättningar aktörerna handlar. Transaktionskostnaden ligger som ett led i att dra ned på kostnaden för att genomföra en transaktion genom att använda sig av samma kanaler vid upprepade tillfällen då den tiden som läggs på marknadsanalysen då minskar. Man kan dock gå miste om de sista örena på varan, vilket kan få stora effekter om man handlar med större volymer.

Ett beslut grundar sig i att lantbrukaren agerar rationellt i sina val och beslut. Ett rationellt beslut ur ett ekonomiskt perspektiv bör därför tas på ett sätt där kostnader kring beslutet minimeras för att strömlinjeforma beslutsprocessen. För att kunna skapa en fungerande förklaringsmodell måste själva beslutsprocessen bytas ned i mindre beståndsdelar för att kunna precisera hur den påverkas av risk. När det kommer till spannmålsproducerande lantbrukare ligger den största risken i produktions-, marknads- och finansiella risker, vilka alla har olika effekt på de beslut vilka lantbrukaren kan behöva ta. Finansiella risker handlar om företagets finansiering, och ska således inte begränsas till en mindre del eller ses som en

mindre faktor då det är en ständigt påtaglig del av lantbrukarens vardag. På samma sätt ska inte heller produktionsrisker ses som en allt för stor faktor när det kommer till lantbrukarens marknadsanalys i det skedet som denna ska sälja sin vara i de fall lantbrukaren handlar med fysisk vara. När det kommer till lantbrukarens beslutstagande är besluten allt som oftast intuitiva, tas på stående fot och bygger till stor del på känsla och tidigare erfarenheter.

Att hantera och uppfatta risk är inte en linjär process. Vilket är varför Öhlmer et al. (1998) matris över beslutsprocesser är en bra utgångspunkt till att förstå varför och hur lantbrukare påverkas av olika sorters risk. Då lantbrukare främst tar intuitiva beslut i den dagliga driften, främst produktionsrisker, vilken återspeglas i matrisen genom att informationsök återfinns över samtliga faser samtidigt som ett visst mått av implementation är ständigt förekommande. Lantbrukaren gör således en löpande uppteckning av problem, definierar dem, tar fram alternativ samt implementerar löpande. Besluten tas då ofta baserat på erfarenhet och magkänsla. Beroende på i vilken frekvens besluten fattas ter de sig olika. Engångsbeslut, så som större investeringar, karaktäriseras därför troligtvis av ett mer analytiskt beslut där för- och nackdelar vägs mot varandra för att skapa möjligheter att ta mer välgrundade beslut. Det är även vid dessa beslut som beslutsprocessen på ett bättre sätt återspeglar matrisen.

Hur mycket risk som vägs in i och påverkar beslutsprocessen bestäms utifrån hur lantbrukaren är som person. Lantbrukarens inställning till risk och dennes riskbenägenhet blir en avgörande faktor när det kommer till att väga olika beslut mot varandra. En lantbrukare vilken är riskadvers borde därför förespråka att prissäkra sin vara kontra andra strategier



Figur 6 Teoretisk syntes baserad på Öhlmér et al. (1998) modell överbeslutsprocesser, egen bearbetning

## 3. Metod

I följande kapitel beskrivs och diskuteras den bakomliggande metodiken för studien. Vidare kommer själva genomförandet av intervjuer och litteraturstudie samt etiska aspekter kring det valda utförandet att förklaras.

### 3.1 Vetenskaplig filosofi

Ontologi beskrivs som läran om varandets väsen, vilken bygger på olika inriktningar (Bryman & Bell 2015). De två huvudsakliga inriktningarna är objektivism och konstruktionism, vilka är varandras motsatser i frågan kring hur verkligheten är konstruerad och hur den ska tolkas. Objektivismen är den ontologiska ståndpunkt vilken bygger på att sociala företeelser existerar oberoende av andra aktörer (Bryman & Bell 2015). Organisationer och kulturer ska ses som något som finns, lever och agerar oberoende och särskilda från andra aktörer och därför skapas möjligheten för en objektiv sanning och verklighet att existera. Organisationer och kulturer inom objektivismen blir alltså en kraft som aktörer hämmas av. Således blir organisationer, kulturer och subkulturer något som påverkar oss som aktörer i samma miljö och binder oss mot den verklighet som de skapar. Samtidigt som legitimitet ges till att de kan agera autonomt sett till deras förhållande till aktörerna. Konstruktionismen å andra sidan bygger på att sociala fenomen och allt som de åstadkommer konstrueras av handlingar från aktörerna. Detta i sin tur innebär att till skillnad från objektivismen är konstruktivismen en ständigt föränderlig kraft som i varje hänseende förändras utifrån de yttre krafter som påverkar den, samt det sociala sammanhang den interagerar i. Denna uppsats har utgått från ett konstruktivistiskt synsätt, då hänsyn tas till aktörernas förmåga att påverka sin egen sociala verklighet.

De epistemologiska övervägandena som behöver göras i en studie beskriver Bryman och Bell (2015) som synen på kunskap. Denna syn på kunskap delas traditionellt sätt upp som generaliserbar eller kontextbaserad som de olika inriktningarna inom metodkunskap. Då studien syftar till att förstå hur ett fenomen påverkar beslutsfattarna, är en lämplig epistemologisk ståndpunkt för denna studie sammanlänkat med att just förstå beslutsfattarna. Den här studien kommer således att ha en interpretivistisk epistemologisk ståndpunkt vilken är kontextbaserad då den ämnar förstå aktörerna i den givna kontext de agerar i.

## 3.2 Vetenskaplig ansats

En kvalitativ forskningsmetod bygger på en vilja att förstå hur ett mänskligt fenomen påverkas av externa faktorer och hur de upplevs (Warren & Karner 2010, Bryman & Bell 2015). Den kvalitativa forskningsmetoden innefattar en gedigen verktygslåda när det kommer till informationsinsamling inom ramen för denna studie. En kvalitativ metod understryker vikten av ord framför siffror och lägger vikt vid hur de uppfattas av människor i sin egen verklighet (Bryman & Bell 2015). Vidare menar Bryman och Bell (2015) att den vetenskapliga ansatsen och valet av metod ska anpassas utifrån de förutsättningar som finns kring studien samt vara väl fungerande för studiens syfte. Då denna studie ämnar undersöka en inställning till risktagande baserat på ett antal faktorer kommer insamlingen av empiri främst ske genom intervjuer med ett antal fallföretag, vilket är ett av de verktyg som finns inom den kvalitativa metoden. Således kommer studien att förmedla de svar och de intryck som forskarna får under intervjuerna. Det för att skapa en bild av hur deras upplevda verklighet ser ut (Bryman & Bell 2015). Till skillnad från den kvantitativa metodiken är den kvalitativa en induktiv metod (Warren & Karner 2010). Det innebär att forskarna genererar teori utifrån den data man samlat in, till skillnad ifrån den deduktiva metoden där hypoteser formuleras utifrån befintlig teori och teoritestande forskning (Warren & Karner 2010, Bryman & Bell 2015). Då det saknas förståelse kring varför lantbrukare agerar på ett visst sätt föreligger det ett behov att genomföra en kvalitativ studie inom området innan en kvantitativ studie kan genomföras.

Kritik kan riktas mot den kvalitativa metodiken då den kan uppfattas som subjektiv (Bryman & Bell 2015). Det ligger dock i sakens natur att en viss färgning från författaren avspeglas på resultaten från undersökningen då utformningen av studien bygger på att resultat, ord och beteende ska tolkas. Detta är något som författarna får ha med i beaktning vid utförandet av analysen.

## 3.3 Fallstudie

En lyckad fallstudie bygger på att forskningsproblemen besvaras. Fallstudier är ett passande val exempelvis när det handlar om ett tydligt identifierat och avgränsat fall eller flera fall där man ämnar gå på djupet för att förstå fallet eller skillnader och likheter mellan dem (Creswell 2007). Då studien ämnar undersöka hur ägandesstrukturen i företagen påverkar dess beslutsfattares inställning till risk och dess riskbeteende, valde författarna en intervju-baserad studie, för att på ett tillförlitligt sätt kunna inhämta den information från lantbrukarna vilken krävs för

att kunna svara på studiens syfte och frågeställningar. De olika kvalitativa fallstudierna kan särskiljas genom själva studien och hur många som involveras, det vill säga om det är en ensam individ som ska studeras, är det flera individer eller grupper av människor (Creswell 2007). Brinkman och Kvale (2015) benämner den kvalitativa intervjun som ett medium där respondenten får en möjlighet att uttrycka sina underliggande åsikter och motiv. Samtidigt som den som utför intervjun får en möjlighet att analysera respondenten och i förlängningen försöka förstå situationen ur dennes perspektiv. Crowe et al (2011) är av samma uppfattning och trycker på fallstudien som ett verktyg för att just komma ner på djupet i en fråga för att i förlängningen komma till insikt i de tankar och beslut som ligger bakom ett visst beteende. Vidare anser Crowe et al. att fallstudien är ett utmärkt verktyg för att besvara frågor av vad, hur och varför natur. För att kunna besvara frågeställningen kring huruvida det finns någon skillnad mellan riskbenägenheten beroende på ägandet i företaget kommer en multipel fallstudie genomföras. Detta för att få en kontextuell förståelse om skillnader mellan de olika grupperna för att i ett senare skede jämföra resultaten och dra slutsatser baserat på dem.

### 3.4 Val av respondenter

Respondenterna till denna fallstudie har valts ut genom ett målinriktat urval. Det innebär att respondenterna är valda på ett icke slump baserat sätt där författarna själva identifierat företag som passar in på de förut angivna kriterierna för uppsatsen (Bryman & Bell 2015). Som ett led i detta har författarna kontaktat personer inom Sveriges Spannmålsodlareförening region Stockholm/Uppsala vilka föreslagit lämpliga studieobjekt. Genom att utgå från den förutnämnda avgränsningen (se avsnitt 1.6) har fyra studieobjekt valts ut och intervjuer genomförts, antingen fysiskt eller via telefon beroende på tillgänglighet på respondenterna.

Syftet med uppsatsen är inte att generalisera en hel population, utan skapa en förståelse varför lantbrukarna agerar på ett visst sätt, varför det målinriktade urvalet är en relevant metod att använda. Då studien bygger på att empirin är korrekt, är det viktigt att respondenterna är kunniga inom sitt område och kan ge svar vilka går att använda i studien, något som är mer sannolikt att få med ett målinriktat urval. Det är inte alltid helt lätt att använda ett målinriktat urval då det på förhand är svårt att känna till människors kunskap och kännedom om ett ämne. Det går bara att anta och antaganden kan vara fel (Bryman & Bell 2015). I den här studien antogs respondenterna ha kunskap vilken var relevant till studiens syfte och frågeställningar, vilket visade sig stämma. Respondenterna hade kännedom och kunskap vilken svarade mot studiens syfte.

### 3.5 Datainsamling

Empirin vilken används i studien inhämtades via semistrukturerade intervjuer med lantbrukare vilka uppfyllde avgränsningarna för studien (se avsnitt 1.6). Den semistrukturerade intervjun användes för att se vilka subjektiva åsikter den intervjuade hade, samt dokumentera hur respondenten har upplevt en viss situation eller skeende (McIntosh & Morse 2015). Själva genomförandet bygger på vissa förutbestämda frågor som intervjuaren ställde, se bilaga 1. Själva svaren behöver inte begränsas till den ställda frågan, vilket är en av styrkorna med den semistrukturerade intervjun. Respondenten får möjlighet att uttrycka sina upplevelser utöver utrymmet i de enskilda frågorna. Det ställdes förhållandevis öppna frågor vilka snarare fungerar som en vägledning för att på så sätt få en uppfattning om respondentens egen situation. Således kan respondenternas svar i ett senare skede analyseras för att identifiera de bakomliggande faktorerna som finns givet i de svar respondenterna ger.

Fyra lantbrukare intervjuades vid olika tillfällen, två via telefon och två vid fysiska möten. Intervjuerna varade mellan 45–60 minuter. Under intervjun ställde den ena författaren frågor och den andra antecknade. Samma författare ställde frågorna, respektive antecknade, vid samtliga intervjuer för att intervjuerna skulle bli så likvärdiga som möjligt. Intervjuerna spelades även in, med respondenternas samtycke. Intervjuerna transkriberades sedan och skickades tillbaka till respondenterna. För att på så sätt validera äktheten i det som sagts. Det är även ett sätt att minimera risken för missförstånd mellan respondent och personerna vilka genomför intervjun.

Att vissa intervjuer skedde över telefon och vissa fysiskt kan ha påverkat empirin. Det är möjligt att andra tolkningar hade gjorts av respondenternas svar över telefonen om deras kroppsspråk hade varit synligt. Det då en del av kommunikationen sker via kroppsspråket. Då respondentvalidering skedde med respondenterna är det ändå trovärdigt att svaren tolkades så som respondenterna menade dem. Det är möjligt att respondenterna kände sig trygga bakom avskärmningen av en telefon och därför gav andra svar än de annars gjort. På samma sätt kan respondenterna vilka intervjuades i person ha gett andra svar om de intervjuats över telefon, men de behöver inte vara så.

### 3.6 Analys av data

För att analysera den insamlade empirin kommer en tematisk analys att tillämpas. Den tematiska analysen bygger på att de transkriberade intervjuerna analyseras i syfte att finna vissa teman (Bryman & Bell 2015). Joffe (2012) framhäver även den tematiska analysen som ideal vid empiriinsamling via semistrukturerad intervjuform, då mer öppna frågor och ett friare samtal kan bli

problematiskt att tolka utan en systematik vilken tar hänsyn till vad som sägs i en viss kontext. Vidare menar Joffe att då intervjuerna ger en stor mängd data är det nödvändigt att efter transkribering reducera ner texten från själva intervjun. Materialet reduceras ner till nyckelord för att kunna skapa en uppfattning kring vilka teman vilka framkommit under intervjuens gång.

För att koda de intervjuer vilka genomförts måste de först transkriberas. Det för att kunna sortera dem i frågor och svar. Då intervjuerna spelades in samt att anteckningar togs, kunde de transkriberas med stöd både av inspelningen och anteckningar från intervjun. Eftersom det fanns möjlighet att både lyssna på en återuppspelning av intervjun samtligt som anteckningar kunde undersökas säkerställer det att författarna fått en tydlig uppfattning om det respondenten svarat samt att inget missuppfattats. Efter transkribering exporterades intervjun till ett Excel-dokument för vidare uppdelning och strukturering.

Vad beträffar den tematiska analysen utgår denna från de tidigare kodade transkriberingarna vilka reducerats ned till nyckelord som ger författarna en större överblick och bättre förutsättningar för att kunna identifiera teman från intervjuerna. Själva kodningen av teman i analysen kommer således att riskera att färgas av författarnas åsikter, likt den risken som är ständigt närvarande i den kvalitativa metoden, då det handlar om att se teman och tolka åsikter i analysen. För att öka tillförlitligheten i resultatet kodade och genererades teman gemensamt av författarna. Det för att resultatet inte skulle påverkas av vem som kodade vilken transkribering.

### 3.7 Litteraturstudie

Att fördjupa sig i redan existerande litteratur och andras forskning är av yttersta vikt för att skapa en initial förståelse för det område vilket studien ämnar avse (Bryman & Bell 2015). Den litteraturstudie vilken förekommit i den här uppsatsen har grundat sig i en narrativ studie av artiklar vilka är peer-reviewed, samt tillgänglig kurslitteratur i syfte att bredda den kunskapsbasen författarna har inom ämnet. Bryman och Bell (2015) lyfter fram en narrativ litteraturstudie som en tämligen bred ansats med stort fokus på kritisk reflektion samt med ett syfte att få en bredare och mer djupgående förståelse av ämnet. För att inhämta relevanta artiklar användes databaserna Web of science, Primo, Google Scholar samt Sveriges Lantbruksuniversitets fysiska bibliotek. Vid genomförandet av litteraturstudien valdes artiklar ut som sedan legat till grund för de teorier som lagts fram i kapitel två.



### 3.8 Etiska aspekter

När intervjuer i forskningssyfte sker är det viktigt att begrunda de etiska och moraliska frågor vilka finns kopplade till undersökningen (Brinkman & Kvale 2015). All data som samlats in har betraktats som känslig information, samtidigt har respondenternas intervjuer återgetts anonymt. Utöver det har frågeställningar inte designats på sådant vis att det kommer vara möjligt att lista ut vilka respondenterna är baserat på deras svar. Etiska frågor kring studien har begrundats för att säkerställa att de inte påverkar respondentens svar vid intervjun och därigenom resultatet av studien. Det är viktigt att respondenten samtycker till att delta i studien samt förstår vad syftet med studien är och vad deras samtycke innebär (Bryman & Bell 2015). När lantbrukarna kontaktades gavs en kort introduktion kring vad syftet med studien var, att de när de vill under studiens gång kan dra tillbaka sitt samtycke utan anledning, att de kommer anonymiseras och att materialet enbart kommer användas i denna studie. De blev därefter tillfrågade om de ville ställa upp som fallföretag. Efter ovannämnda information valde samtliga lantbrukare att frivilligt delta. För att respondenterna skulle känna sig mer bekväma med att svara öppet på frågorna så var vi tydliga med att poängtera att de inte behövde svara på alla frågor. De informerades om att en validering kommer ske och att de kommer ha möjlighet att bemöta resultatet vilket används i studien för att säkerställa att den vart korrekt uppfattad. Det görs för att minimera risken att respondenten känner osäkerhet kring att delta i studien och att det resultat vilket framkommer i studien är korrekt och överensstämmande med respondentens intention med svaren (Bryman & Bell 2015).

## 4. Empirisk analys

Följande kapitel kommer inledas med en bakgrundsbeskrivning kring de olika fallföretagen, för att i nästa steg behandla den mer konkreta empiriinsamlingen vilken är baserad på dels den teoretiska syntesen och dels, strukturellt, utifrån den tematiska analysen.

### 4.1 Presentation av fallföretag

Nedan följer en kort presentation av grundförutsättningarna för respektive fallföretag.

*Tabell 2 Presentation av fallföretagen, egen bearbetning.*

Fall	Storlek	Ägt/Arrende	Anställda	Lagring	Bolagsform
A	980 ha	0/980	3	12 000 m <sup>3</sup>	AB
B	600 ha	450/150	2	1 560 m <sup>3</sup>	EF
C	420 ha	300/120	2	3 500 m <sup>3</sup>	EF
D	400 ha	60/320	4	3 000 m <sup>3</sup>	EF

#### 4.1.1 Företag A

Företag A driver 980 hektar åkermark på arrende, varav 920 är från samma aktör samt två mindre arrenden om cirka 30 hektar styck. Själva huvudgården har arrenderats sedan 1970-talet och mer mark har under den perioden erbjudits av den större jordägaren i takt med att denne köpt mer mark i området. De odlar i huvudsak spannmål på gården, varav 2/3 utgörs av höstvet och resterande areal delas mellan korn och havre. Tidigare har de odlat höstraps men då förutsättningarna är dåliga har det varit svårt att lyckas med den. Vidare har de en tork på gården samt en lagringskapacitet på 12 000 kubik. Då lagringskapaciteten är större än behovet, finns möjligheten att hyra ut delar av anläggningen. Jordbruket drivs idag som ett aktiebolag och bolaget har tre heltidsanställda, alla från den egna familjen vilka har antingen en utbildning som agronom eller lantmästare i ryggen, samt en till två

säsongsarbetare. Utöver den egna produktionen kör de entreprenad på sådd och sprutning hos andra lantbrukare.

#### 4.1.2 Företag B

Företag B bedriver lantbruk i sydvästra Uppland. Gården, som är en gammal släktgård sen flera generationer, drivs huvudsakligen av sonen i familjen som tagit över ansvaret efter sin far. De brukar ungefär 600 hektar åkermark varav 450 hektar ägs av dem själva. Utöver åkermarken brukar de 300 hektar skog. Grödfördelningen är vanlig för området vilket gården ligger i med höstvetete, korn, raps och havre men även cirka 60 hektar åkerböna och en mindre mängd gräsfrö odlas varje år. På gården finns möjlighet till torkning och lagring av en del av spannmålen, men kapacitet saknas och ett nytt planlager har därför prospekterats. I företaget jobbar far och son, båda med lantbruksutbildning. De har även hjälp av en säsongsanställd och i topparna på säsongen lejer de ibland in vissa tjänster för att hinna med. Gården har relativt låg belåningsgrad i dagsläget, under 30 %.

#### 4.1.3 Företag C

Företag C drivs av far och son, som är agronom, i Västmanlands län och brukar totalt cirka 420 hektar varav cirka 300 av dessa ägs av familjen. De bedriver en produktion vilken främst är inriktad på odling av spannmål och oljeväxter som odlas för avsalu, men brukar även 100 hektar skog. Grödfördelningen är cirka 60 % höstvetete, 10–15 % höstraps och resterande är vårgrödor vilka kan variera mellan åren. Vårvetete och havre är däremot ständigt återkommande. På gården finns möjlighet att både torka och lagra all vara i egen regi i en modern, ändamålsenlig anläggning. Ingen av dem arbetar heltid med lantbruket utan konsultar på annat håll under året. Under högsäsong har de vissa år tagit in säsongsarbetare för att underlätta och få avlastning med enklare arbetsuppgifter. Själva gården är en släktgård som gått i arv sedan 1700-talet och belåningsgraden är enligt respondenten under 30 %.

#### 4.1.4 Företag D

Företag D drivs av två bröder. "Broder 1" som vi talat med är utbildad ekonomagronom. Gården ligger i Uppland och arrenderas genom ett gårdsarrende och flera sidosarrenden samt en mindre mängd egen, ägd mark. Arealen de brukar har varierat genom åren men ligger i dagsläget på 400 hektar. Växtföljden är normal för området och de odlar huvudsakligen vete men även korn, ärtor, havre och höstraps. De finns möjlighet att lagra in all skörd, om än i lite omoderna, men rationella, anläggningar. De båda bröderna jobbar heltid i företaget och det finns två maskinförare anställda.

## 4.2 Marknadsstrategier

Nedan presenteras de marknadsstrategier som företagen tillämpar samt förutsättningar till varför de agerar som de gör.

### 4.2.1 Företag A

Företag A tillämpar en marknadsstrategi där likviditet ligger i fokus. Då företaget är kapitalintensivt under höst och vinter är det av stor vikt att företaget har likviditet under denna period. Det främst eftersom arrendet betalas i december, men även då insatsmedel med fördel köps för nästa odlingsäsong under tredje och fjerde kvartalet då priserna historiskt sett är lägre då. För att kunna garantera likviditet under hösten kontrakteras stora volymer till en större aktör under kvartal ett genom att prissäkra en viss volym av den kommande skörden. Normalt sätt så säljs cirka 75 % av skörden på detta sätt. Varan säljs då till samma aktör som arrenderar spannmålsanläggningen så onödiga transporter och annan logistik kan uteslutas. Resterande vara är de fria att disponera över och tenderar att sälja den till spotpris under kvartal fyra, eftersom priserna generellt sett är högre då. Vid försäljningen av den icke kontrakterade varan görs en mindre scanning av marknaden för att kunna försäkra sig om bästa möjliga pris. De använder sig inte uteslutande av samma aktörer utan har som vana att sondera terrängen hos samtliga större aktörer i närområdet. Under intervjun uttrycktes en önskan om att i framtiden agera annorlunda på spannmålsmarknaden genom finansiella instrument, men de känner att förutsättningarna och kunskapen kring detta inte finns i dagsläget. I framtiden kan dock detta komma att förändras i framtiden då en familjemedlem med kunskaper från studier i ämnet börjat arbeta i företaget. Vidare har de tidigare inte känt behovet av att genomföra några större risk- eller marknadsanalyser då marknaderna på både försäljning av vara och inköp av insatsmedel varit förhållandevis statisk och förutsägbar. Detta är däremot något som kommer behöva revideras i framtiden.

### 4.2.2 Företag B

I företag B är det inte likviditeten som står i fokus när det kommer till val av marknadsstrategi utan snarare en brist på lagringsutrymme. Eftersom de inte kan lagra mer än 1 200 ton hamnar de ofta i en situation där de måste bli av med stora volymer spannmål samtidigt som alla andra lantbruksföretag, det vill säga i skörd. För att försöka råda bot på det byggs lagringen ut på gårdsbasis och lagringskapaciteten ska utökas med 600 ton i ett planlager. Under intervjun uttryckte respondenten just den begränsade lagringskapaciteten som en faktor till varför de implementerade en tämligen okomplicerad strategi, nämligen ett depåavtal hos Lantmännen på stora delar av den fysiska varan. Bakgrunden till denna strategi är med andra ord att respondenten ville ha möjlighet att ta del av

prisuppgångar men inte hade kapacitet att själv lagra större volymer. Nackdelen med strategin är dock att de låser sig till en och samma aktör. I egen regi skulle respondenten vara en allt för liten aktör. Vilket är varför det inte skulle vara lönt att göra en allt för stor sondering av marknaden eller undersöka fler aktörer då vinsten skulle bli allt för liten. Å andra sidan menar respondenten att andra likviditetsströmmar i företaget skapar förutsättningar att slippa förlita sig på endast spannmålsförsäljning för att hålla företaget flytande genom skördeperioden, något som utvecklas mer under punkt 4.3.2.

### 4.2.3 Företag C

Företag C har en medveten strategi vilken bygger på att de ska kunna torka och lagra allt de producerar på gården. De ser ett mervärde i möjligheten att ha rådighet över all fysisk vara och kunna vara fria att sälja till vilken aktör som helst när de känner att priset är rätt. Således är de aldrig bundna till att använda en och samma aktör vid försäljningen, utan säljer till högstbjudande, även om de på förhand kanske vet vilka aktörer som brukar ge bästa bud. Enligt utsago säljer de cirka 300 ton i skörd för att klara likviditeten och säljer sedan resten under kvartal fyra eller kvartal ett eftersom priserna generellt sett är högre då. Vidare handlar de endast med fysisk vara och inga finansiella instrument används. Företag C ser det lite som ett antingen eller fall; antingen kan man ta hand om den fysiska varan och tjäna pengarna på den, eller så kan man inte det och handlar med finansiella instrument istället. Denna strategi har varit väldigt fördelaktig under de senaste åren, exempelvis under torråret 2018. Då kompensades de dåliga skördarna med en prisuppgång på varan då de inte hade ingått några kontrakt där de förpliktade sig att sälja en viss kvantitet till ett givet pris. Detta hade inte varit möjligt om de inte haft full rådighet över den producerade varan.

### 4.2.4 Företag D

Företag D var tidiga med att handla med terminer och andra finansiella instrument, främst via prissäkring mot Chicago-börsen. Det då deras dåvarande bank var tidiga med att erbjuda tjänsten och bröderna besatt vissa ekonomiska kunskaper. De lade dock om sin strategi och slutade handla med futures efter att under ett givet år gått mot 700 000 kr förlust på sina futures. Under intervjun lyfte respondenten fram ännu en anledning till att de slutade handla med futures. Nämligen att de då satt på en dubbel risk eftersom man handlar i dollar och på så sätt utsätter sig för en valutarisk gentemot den svenska kronan. Idag har de lagt om sin strategi till att handla mer med fysisk vara och utnyttja den starka positionen de har i och med kapaciteten att lagra in hela skörden. De väntar oftast någon månad med att sälja den fysiska vara de har då marknadsläget oftast känns mer gynnsamt då. Vanligtvis antingen kvartal ett eller kvartal två.

Tidigare odlades speciella vårvetesorter vilka levererades till mindre, lokala kvarnar. Som en följd av att de köpts upp och lagts ned av större aktörer vänder de sig nu till alla aktörer på marknaden. Förr var de även mer trogna till samma handlare men i takt med att de blivit äldre och tryggare har de vänt sig mot andra aktörer för att bättre sondera marknaden. De upplever fortfarande att det är svårt i egenskap av mindre aktör att få tiden att räcka till. Dels när det kommer till att genomföra marknadsanalysen, dels att sätta sig in i marknads svängningar. Det trots att respondenten själv inte är allt för involverad i det praktiska arbetet på fälten längre.

## 4.3 Riskspridning

Nedan presenteras på vilket sätt de olika fallföretagen arbetar med riskspridning i sina företag, samt ifall de har externa inkomster vilka kan påverka beslutsfattandet i företagandet.

### 4.3.1 Företag A

Då företag A inte besitter några faktiska reella tillgångar i form av fast egendom ligger mycket av deras riskspridning i vad som faktiskt går att göra på gårdsnivå. De var tidiga med att implementera ny teknik i form av N-sensor från Yara i syfte att kunna lägga optimala kvävegivor för att både maximera skörd samt minimera mängden insatsvaror, vilket beskrivs vara nyttigt för både lönsamhet och ett minskat kväveläckage. Vidare diversifierar de verksamheten genom att erbjuda lantbrukare i närområdet vissa körslor såsom sprutning och sådd. Det både ökar omsättningen och ger en bättre kalkyl på befintlig maskinpark i och med fler timmar samt ökad omsättning på dem. Detta ger företaget vissa synergier gentemot den egna produktionen då en större maskinpark kan bidra till en bättre effektivitet i det egna lantbruket. Det finns även en lastbil i företaget som kan bidra med intäktströmmar under lågsäsong. Det bedrivs dock ingen större verksamhet med den som nav. Ett långsiktigt mål är att vidare optimera den nuvarande produktionen samt implementera mer teknik. Det för att få ett lönsammare och mer bärkraftigt lantbruk i framtiden, i takt med att odlingsriskerna ökar och marknaden stabiliserar sig på en nivå med högre priser på insatsvaror.

### 4.3.2 Företag B

Utöver växtodlingen finns det ett antal andra intäktströmmar i företaget. Det mest nämnvärda är de 30 bostäder och lokaler vilka hyrs ut samt de cirka 300 hektaren skog. Under intervjun belyste respondenten dessa som kritiska i företagens risktagning då de skapar ett stabilt kassaflöde vilket ger företaget förutsättningar att köpa insatsvaror utan att behöva sälja fysisk vara. Kassaflödet blir enligt

respondenten otroligt stabilt med hyresfastigheterna och därtill kan vissa toppar komma från skogen. Då de äger stora fastigheter med låg belåningsgrad sker även investeringarna i företaget med en expansionsstanke i bakhuvudet. De jagar således hela tiden mer mark för att skapa förutsättningar för ett mer lönsamt företagande. Strävan efter att odla mer är en röd tråd genom hela företagandet. Tidigare har de haft en filosofi som byggt på att odla flera olika grödor. Det för att kunna hitta en topp med en gröda, vilket ger bättre avkastning och kan ge ett högre täckningsbidrag under bra förutsättningar. I takt med en högre ålder och ändrade förutsättningar med familj har de dock övergått till att göra det de kan bättre. De har övergått till att odla sådant som är beprövat i området, nämligen höstvetete. Med en mindre insats och till ett lägre pris kan de få ut stora volymer höstvetete till en hög kvalitet. I och med att de har en benägenhet att få bra kvaliteter på varan de producerar har de goda förutsättningar att sälja varan till humankonsumtion istället för foder, vilket drar upp lönsamheten.

Något som genomsyrar tänket i produktionen är att göra få saker, men att göra dem väldigt bra. De vill således inte ha ett brett spektrum av grödor utan fokuserar på ett färre antal och gör dessa bra för att sen lägga in något extra, exempelvis raps, för att höja marginalerna. Även här går stabiliteten i företagandet igen, då de inte vill gå in i väggen för att tjäna någon krona extra, utan man jobbar hellre med teknik för att kunna implementera bättre odlingssystem för att kunna få mervärden från andra håll.

### 4.3.3 Företag C

Då ägarna till företaget valt att arbeta utanför gården på heltid har de starka intäcksströmmar från annat håll. Det influerar växtodlingen genom att de helst odlar enkla grödor de har kunskap om. Respondenten ägnar sig således inte åt specialodling för att höja marginalerna då det tar fokus från andra värdeskapande områden, däribland det externa arbetet. Företag C har fått en större effekt av att ägarna arbetar på annat håll, i jämförelse med att odla mer tidskrävande grödor. Intryck från externa jobb som lantbrukskonsult skapar andra synergier i den egna produktionen vilket ökar lönsamheten mer på sikt än vad specialodling gör. Vidare betraktar de den externa inkomsten som förhållandevis riskfri, vilket bidrar till att dekan hålla fast vid sin marknadsstrategi och inte är oroliga över likviditeten. För att tackla odlingsrisker och minimera förluster vid extremväder implementerar de flera precisionsodlingstekniker. Främst implementerar de precisionsodlingstekniker för att optimera de delade kvävegivorna för maximal effekt med minsta möjliga insats. Vidare har de skog som bidrar med extra inkomster, men där lejer man bort allt arbete.

#### 4.3.4 Företag D

Genom att utnyttja det stora byggnadsbestånd vilka ingår i arrendet har företaget diversifierat sig genom att driva en gårdsbutik, där de säljer egenproducerade produkter, med tillhörande kafé på gården. Genom gårdsbutiken får de in ett stabilt kassaflöde vilket underlättar för andra delar av företaget. De behöver exempelvis aldrig sälja av spannmål för att klara likviditeten, utan den kommer från andra strömmar. Respondenten lyfte även vikten av sin utbildning som något vilket har hjälpt beslutstagandet i företaget. En ekonomisk utbildning och en fallenhet för siffror har enligt utsago skapat bra förutsättningar för att få till bra underlag för investeringar. Vilket gjort att respondenten kunnat ta bra beslut i viktiga frågor.

### 4.4 Strategier för att mitigera risker

Valet av strategier för att mitigera produktions- och marknadsrisker har varierat mellan respondenterna beroende på förutsättningarna som funnits. Gemensamt för respondenterna har varit att när det funnits möjligheter att lagra och hålla på den fysiska varan efter skörd har det gjorts. Det råder således ingen skillnad på en övergripande strategi beroende på ägandestrukturen i företagen, men det finns vissa faktorer som begränsar i vilken utsträckning detta är möjligt. I de fall respondenterna valt att inte hålla på den fysiska varan för att få med en eventuell prisuppgång under kvartal fyra och kvartal ett har varan sålts för att klara likviditeten. Problematiken med likviditeten observerades främst hos en respondent som arrenderade större arealer då arrendeutbetalningen under kvartal fyra i kombination med inköp av insatsvaror under kvartal tre stod för större utgiftsposter efter skörd. Här valde de även att ägna sig åt prissäkring då de kände sig tvingade att kunna räkna med ett visst minimipris för en del av varan för att kunna säkerställa utgifterna under kvartal tre och fyra. När möjligheten att lagra fysisk vara själv inte funnits har dels pool-avtal tecknats för att kunna implementera samma strategi och dels investeringar, som ej färdigställts än, gjorts för att kunna plocka hem rådigheten över varan och slippa låsa sig till samma aktör. Gemensamt för alla aktörer är att de känner sig tämligen tillfreds med sina nuvarande marknadsstrategier och att dessa skapar en bra försäkring mot de risker som marknaden för med sig.

De främsta anledningarna att inte använda sig av finansiella instrument för handel med spannmål har varit att man antingen har förmågan att hantera och handla med fysisk vara eller att man inte har det. Således ska de två inte kombineras. De som valt att använda sig av finansiella instrument har slutat då riskerna och de potentiella förlusterna blivit allt för höga och den kompetens som krävs för att använda dessa verktyg saknats. De som uttalat att de i framtiden ska börja använda sig av terminshandel har även gjort detta med förbehållet att den som ska utföra



själva handeln är utbildad inom området, och således kan väga riskerna bättre. Det är således tämligen indikativt att det råder en viss okunskap avseende finansiella instrument på spannmålsmarknaden vilken innebär i att lantbrukarna avhålls från att använda dem.

Vidare är användandet spotpriser i skörd nära sammankopplat med förmågan att lagra den fysiska varan själv, oberoende av ägandestruktur. Detta då lantbrukarna uppgett att i de fall infrastrukturen finns tillgänglig är det mer fördelaktigt ur ett ekonomiskt perspektiv. Vad gäller försäljningsstrategi ligger spot närmast till hands för lantbrukarna vilka till största del använder sig av egen lagring. Detta eftersom lantbrukarna känner att de ökade transaktionskostnaderna, i form av ett ökat behov av marknadsanalys, inte är lika stora som vinsten vid prisuppgång. En förutsättning för att lantbrukarna ska kunna använda sig av denna försäljningsstrategi är en hög likviditet vilken tillåter ett minskat kassaflöde från driften i en period där mycket ska betalas. Gemensamt för gruppen som lyckats med detta är att de har kassaflödesströmmar från andra källor än själva produktionen av spannmål och oljeväxter. Vidare har de även gemensamt att detta kassaflöde kan ses som tämligen riskfritt, även ifall det kräver olika arbetsinsats vilket kan hämma andra delar av produktionen.

Att samtliga respondenter haft en lantbruksutbildning från högre lärosäte samt främst varit yngre, kan ses som en viss förklaring till varför de i stor utsträckning valt att implementera diverse tekniska lösningar för att mildra produktionsrisker vilka ofta ligger utanför den enskilda lantbrukarens kontroll. Detta har många gånger varit ett led i att insatsvaror betingat ett högre pris, vilket lett till ökade produktionsrisker. Genom att ha möjligheten att dela upp kvävegivor för att optimera tillgången för en given skörd, utifrån de vädermässiga förutsättningar som finns, kan den enskilda lantbrukaren mildra effekter av ett dåligt år samtidigt som denne kan få utväxling av ett bra år utan att äventyra miljön och undvika övergödning.

## 4.5 Faktorer som påverkar inställning till risk

Likviditeten påverkar i stort varför lantbrukarna väljer att sälja sin vara. Den är påtagligare hos de som arrenderar men går att tackla genom att ha andra kassaflödesströmmar oavsett ägarstruktur. Om det finns ett behov av öka likviditeten kommer en säkrare försäljningsstrategi att appliceras då det finns en viss intäkt att räkna med till ett visst datum. Vetskapen om att stora fakturor ska betalas efter skördeperioden kan lätt tynga en arrendator till att vara allt för förhastad vid en prissäkring kontra en lantbrukare som äger sin mark och som har en lägre finansieringskostnad. En låg belåningsgrad, vilket de ägande lantbrukarna i denna studie haft, skapar möjligheter till en mer avslappnad inställning till risk då lantbrukarna inte uppfattar finansieringen som en källa till risk. Den låga

belåningsgraden kan därför snarare ses som ett verktyg vilket kan användas vid expansion eftersom kreditgivarna ofta är lättare att övertyga. För de lantbrukare som arrenderar är belåningsgraden en mindre företeelse då de inte har samma värden som kan ligga till grund för ett belåningsunderlag från bankernas sida. Deras tillgångar och lån är mestadels kopplade till inventarier vilka har en begränsad teknisk och ekonomisk livslängd och kan således inte belånas på annat sätt än finansiering av själva inventarierna.

Vidare kan noteras att ingen varit bunden till en och samma aktör, utöver det som krävts via depåavtal på grund av begränsad kapacitet, utan utnyttjat möjligheten att ställa aktörer mot varandra. Just kombinationen att kunna lagra den fysiska varan samt möjligheten att kunna sälja till vilken aktör som helst menar samtliga respondenter är en avgörande faktor, även de respondent som arbetar aktivt med prissäkring. Det skapar möjligheter att odla nischgrödor och sorter vilka större aktörer inte tar emot, vilket i sin tur kan skapa mervärden för den enskilde brukaren. Dessutom kunde det inte observeras att någon respondent aktivt eftersträvar att träffa pristoppar, utan ambitionen är ständigt att ligga i den övre kvartilen. Således är lantbrukarna inte benägna att ta större risker med ambitionen att öka lönsamheten på marginalen, utan använder sig av risk som en avvägning för att mäta huruvida marknaden ligger i ett läge där prisutveckling är fortsatt gynnsam eller om de ska gå till avslut. Tidigare erfarenheter är även något som har en bidragande faktor till varför vissa beslut tas på ett visst sätt. Den respondent som handlade med futures slutade med detta just på grund av dessa tidigare erfarenheter. Den dubbla risken som uppstår där man dels står med en finansiell risk, i och med att man handlar på börsen, och dels att man handlar i en annan valuta, gör att det blir en dubbel hävstång i både positiv och negativ kursutveckling.

Den tidigare nämnda utbildningsnivån skapar en plattform på vilken lantbrukarna kan utgå från i själva beslutandeprocessen och som ligger till grund för hanteringen av olika riskfaktorer. Förmågan att ta fram kalkyler samt ta väl underbyggda beslut kan således ses som en faktor vilken ökar lantbrukarnas risktagande, än dock med en hög medvetenhet om risken i sin helhet. Även en förmåga att observera sina tillkortakommanden kunde observeras då man aktivt valt att undvika vissa strategier eftersom kunskap saknats istället för att kasta sig huvudlöst in i dessa. Det ska dock även nämnas att stora delar av de risker som finns knutet till produktion och marknaden ligger utanför lantbrukarens kontroll och kan således inte påverkas av lantbrukaren. Mot bakgrund av detta förefaller det rimligt att många risker, exempelvis väder, inte beaktas i större utsträckning då lantbrukarna uttryckligen inte kan påverka dem.

## 5. Diskussion

I följande kapitel kommer den empiriska analys vilken presenterats i föregående kapitel att diskuteras med utgångspunkt i studiens forskningsfrågor, samt i de teorier och den teoretiska syntes vilken presenterats i kapitel två. Syftet med diskussionen är att undersöka lantbrukarnas inställning till olika riskfaktorer beroende på ägandestruktur i respektive företag.

### 5.1 Analys utifrån den teoretiska syntesen

#### 5.1.1 Personliga faktorer

De personliga faktorer vilka främst påverkar lantbrukaren i dess beslutstagande är ålder, utbildning samt riskbenägenhet. Här spelar även lantbrukarens förhållningsätt till lantbruket in. Beroende på om det är en huvudsaklig sysselsättning eller en bisyssla skiljer sig förhållningssättet. Respondenternas förhållningsätt till lantbruket och riskerna kring det skiljer sig åt beroende på alternativ sysselsättning samt hur deras inställning till och mål med produktionen ser ut. Det kan utrönas att lantbrukare med ägande sedan tidigare, samt utan bisyssla, har en högre preferens för att expandera lantbruket än någon i samma grupp fast med ett externt arbete. Med den externa sysselsättningen skapas inte samma incitament till att utöka produktionen och riskerna dras ned till en lägre nivå. Vidare är denne lantbrukare mer restriktiv till vilka marker som de skulle kunna tänka sig köpa eller arrendera. Lantbrukaren utan alternativ sysselsättning är mer markhungrig och angelägen att expandera produktionen, även om detta skulle leda till längre körsträckor et cetera.

Då lantbrukare ofta tar intuitiva beslut inom den dagliga produktionen är det svårt att hitta generella mönster mellan olika lantbrukare och grupper (Öhlmer & Lönnstedt 2003). Då de risker vilka uppstår i förhållande till produktionen uppfattas olika av olika individer blir de intuitiva besluten olika beroende på lantbrukarens personlighet och dess generella inställning till risk. Lantbrukarens företagsamhet påverkar hur mottaglig lantbrukaren blir för risker. De lantbrukare vilka är villiga att diversifiera verksamheterna i fler riktningar är generellt sätt mindre mottagliga för marknads- och produktionsrisker då andra faktorer kan väga upp.

### 5.1.2 Externa faktorer

Lantbrukarna vilka deltog i studien har inte varit rädda för att låta sig påverkas av externa faktorer, så som forskning och anamma tankar och idéer från andra. En möjlig delförklaring till detta kan vara att samtliga respondenter har utbildning vid högre lärosäte inom lantbruk och således är mer receptiva till ny forskning och nya metoder. Vilket går i linje med Öholmér och Lönnstedt (2003). De konstaterar att utbildning i regel gör beslutstagaren mer mottaglig för nya rön. Även åldern kan vara en faktor vilken spelar in när det kommer till att vara receptiv för nya idéer och för att ha det driv som krävs för att kunna implementera dem. Ett sätt att inhämta dessa tankar och idéer är att arbeta med andra lantbrukare, som exempelvis konsult vilket en av respondenterna gör. Denne får således se flera olika företag och hur de arbetar med innovation. vilket öppnar upp möjligheten att utvärdera olika alternativ utan att själv behöva ta några risker och sedan endast implementera det som bevisat fungerar för andra.

### 5.1.3 Ekonomiska faktorer

Allt som påverkar lantbrukaren i sitt risktagande är egentligen ekonomiska faktorer på ett eller annat sätt. Utifrån den teoretiska syntesen handlar det främst om produktions- och finansiella risker. En förutsättning för att kunna tackla produktionsrisker är likviditet och ett stabilt kassaflöde. Under det senaste året har samtliga respondenter upplevt en rusning i priserna både för insatsvaror och vad de får betalt för sin vara. Någon skillnad mellan grupperna kunde inte utskiljas på frågan om vikten av likviditet för inköp av insatsvaror under sommar och höst, vilka senare ska användas till skörden året efter. Kravet på likviditet tvingar respondenten att sälja sin vara tidigare än önskvärt då ett större arrende ska betalas samtidigt som övriga insatsvaror fortfarande måste köpas in. Gemensamt för flera respondenter i studien är att de skapat alternativa likviditetsströmmar vilka möjliggör en längre lagring på gårdsbasis. En respondent nyttjar denna strategi till viss del men ser större fördelar med den här kontra andra alternativ. Respondenten gör investeringar för att kunna öka sin lagring och på så sätt öka mängden fysisk vara vilken kan säljas vid ett senare skede. Det förekommer en viss problematik kring frågan om faciliteter för gruppen som arrenderar då investeringsmöjligheter kan vara tämligen begränsade. Alternativen de står mellan är att investera själva och bygga på ofri grund eller få markägaren till att göra det, vilket ibland kan vara problematiskt.

Skuldsättningsgraden kan vara en bidragande faktor till hur lantbrukarna agerar i relation till de produktionsrisker vilka förekommer inom deras företagande. Det finns inget som säger att lantbrukaren skulle ta mer eller mindre risker beroende på den, utan det handlar till stor del om hur lantbrukaren är som person (Hansson & Lagerkvist, 2012). En hög belåning kan ses som en möjlighet att få en hävstång på sina investeringar och utnyttja den ökade kapitaliseringen i företaget för att i förlängningen maximera vinsten. I gruppen lantbrukare som ägde sin mark var

synen på skuldsättningsgraden på olika sidor av spektret. Båda lantbrukarna hade en låg belåningsgrad, ca 30 procent, men viljan att öka den för att kunna expandera verksamheten skiljde sig markant. En respondent såg den låga belåningsgraden som en säkerhet mot oroliga tider i och med att finansieringskostnaderna förblev låga. Den andra såg det som en möjlighet att kunna växla upp verksamheten och expandera mer aggressivt.

#### 5.1.4 Institutionella faktorer

Det är främst gruppen som arrenderar vilka påverkas mest av institutionella faktorer då de arrenderar av stora, statskontrollerade organisationer. De får således utstå ett visst mått av byråkrati i frågan om investeringar, om och hur dessa ska genomföras om de väl ska genomföras. Andra institutionella faktorer påverkar lantbrukarna oavsett ägarstruktur, såsom växtskyddspreparat vilka förbjuds et cetera. Det är således faktorer vilka man måste förhålla sig till oavsett hur man bedriver sin produktion (Hardaker 2004). I ett försök att mildra effekterna av politiska beslut uppger samtliga respondenter att de försöker anpassa sin produktion till att bli mindre energiberöende. Det då prishöjningar från världsmarknaden och skalbara skatter kan leda till ett högt pris på väldigt kort tid.

#### 5.1.5 Marknadsfaktorer

De faktorer som påverkar lantbrukarnas beslutstagande i relation till risk mest är marknadsfaktorerna, där den största delen av riskerna grundar sig i att de arbetar mot en världsmarknad. Att odla spannmål är tämligen speciellt i prissättnings hänseende. Lantbrukaren vilken säljer sin vara är nämligen i majoriteten av fallen inte prissättare, utan det är upp till köparen att sätta priset. Då priset bestäms utifrån en världsmarknad finns det flera faktorer, så som väder och spekulationer från speculators, som ligger utom lantbrukarens kontroll vilka påverkar den betalning lantbrukaren får. Det föreligger således oftast inte några större prisvariationer mellan olika aktörer såvida det inte handlar om någon specialodling då samtliga följer ett världsmarknadspris.

Att antalet aktörer på den svenska spannmålsmarknaden minskat har ändrat sättet lantbrukarna säljer sin vara och framför allt hur produktionen ser ut. När det tidigare fanns lokala, fristående kvarnar efterfrågades mer specialsorter vilka genererade ett högre pris. I takt med att dessa blivit uppköpta av större aktörer har lantbrukarna tvingats lägga om sin produktion för att producera grödor och sorter som de större aktörerna tar emot. Dagens spannmålsaffärer karaktäriseras således av mer byråkratiska drag. De byråkratiska dragen kan försvåra säljande processen för den enskilda lantbrukaren (Hobbs 1996). Respondenterna hade tidigare en och samma kontakt på företagen de sålde till för en smidig hantering, vilket idag

försvårats med personalrotationer och till följd av det ett minskat förtroende för inköparen vilket måste byggas upp på nytt.

Bland respondenterna fanns det ingen som i dagsläget handlar med finansiella instrument gentemot börsen på en världsmarknad. En respondent var dock tidigare med detta när det började erbjudas av bankerna under 2000-talet och handlade med futures under ett antal år. Denne slutade med detta efter vad som såg ut att bli en ordentlig förlustaffär där både valutakurs och världsmarknadspris gick åt fel håll, vilket resulterade i stora förluster. En respondent uppgav att de eventuellt kommer börja handla med futures i det fall kompetens finns i företaget att förstå hur det går till fullt ut. Den övriga strategin har varit att utnyttja den lagringskapacitet de har för att kunna ta del av prisuppgångarna på spannmål vilka vanligtvis sker under hösten. Vilket är något som samtliga respondenter ägnar sig åt i varierande omfattning.

## 6. Avslutande kommentar

### 6.1 Slutsatser utifrån forskningsfrågor

Företagen vilka på ett eller annat sätt lyckas diversifiera sin verksamhet att stå på fler ben har en större möjlighet att mitigera de risker som finns i företagandet. Diversifiering skapar stabila kassaflöden vilket möjliggör förutsättningar att agera på spannmålsmarknaden bättre, finna prisuppgångar och undvika likviditetsbrist i större utsträckning. En förmåga att hålla ett stabilt kassaflöde och en bra likviditet skapar förutsättningar för lantbrukarna att förhålla sig till produktionsrisker på ett annat sätt. Det eftersom det då finns möjlighet att påverka vissa risker med hjälp av diverse investeringar. Vidare har författarna kunnat observera ett genomgående tema där ägarstrukturer inte är avgörande när det gäller att värdera risker, utan möjligheter att dra nytta av andra värdekedjor och skapa synergier mellan dem ger en bättre utväxling.

Lantbrukare liksom andra företag i olika sektorer måste alltid ta ställning till risk. Vad som däremot skiljer lantbrukare från andra företagare är att lantbrukare i större utsträckning kan sägas behöva ta ställning till produktionsrisker, där de på förhand har väldigt lite information om vad de risker de tar kommer generera för kassaflöden eller om det rent av blir en förlustaffär. Då många av lantbrukarens beslut påverkas av yttre faktorer som de inte kan påverka, framförallt väder, är lantbrukarna i regel oroligare för dessa risker då marknaderna för spannmål och oljevaxter i större utsträckning varit mer stabila och förutsägbara under de senaste åren. Framtida handlingsplaner påverkas till stor del av lantbrukarens inställning till risk; ska de riskminimera produktionen för att kontra höga kostnader eller ska högre risker tas i hopp om att få utväxling på högre priser.

### 6.2 Kritisk reflektion

De slutsatser vilka dragits i studien är baserade på den insamlade empirin. Studiens slutsatser kan således inte ses som generella utan kan främst appliceras inom ramen för de studerade fallen. Studien har också påverkats av den litteratur som vi har läst och diskuterat, möjligtvis hade studiens slutsatser blivit annorlunda

om annan litteratur varit inkluderad i studien. Då respondenterna haft en låg belåningsgrad i de fall marken har ägts och samtliga haft en utvecklad spannmålshantering, skapas förutsättningar att bedriva företagande på de sätt som görs. För att resultaten och slutsatserna ska vara mer tillförlitliga skulle ett bredare spektrum av respondenter med skiftande förutsättningar använts, men samtidigt är det något som skulle kunna vara lämpligare för en kvantitativ studie inom området.

### 6.3 Förslag till vidare forskning

Handel och produktion av råvaror samt riskerna med detta är något som i och med rådande världsläge blivit en allt mer relevant fråga. Det i kombination med en växande världsbefolkning och behovet av ett hållbart sätt att föda den växande befolkningen skapar komplexa problem. Just de komplexa problemen sätter större press på den enskilde lantbrukaren eftersom riskerna blir större och denne måste försöka förhålla sig till detta. Det skulle vara intressant med en kvantitativ studie ämnad att besvara frågan huruvida riskerna och prisfluktuationer på en internationell marknad, vilka den senaste tiden varit extrema, påverkar den enskilde lantbrukarens inställning till risker i den egna produktionen samt hur denne förhåller sig till dessa. Fortsatt forskning skulle också kunnat jämföra andra riskteorier och beslutsprocesser för att på så sätt se om de kan nå en djupare förståelse inom ämnet.



# Referenser

Arai, A. (2022). Beslut om krisreserv för jordbruket nära. ATL Lantbrukets Affärstidning: 17.

Arbetsmiljöverket (2022) Jordbruk. Retrieved 14-08, 2022, from <https://www.av.se/produktion-industri-och-logistik/jordbruk-och-skogsbruk/jordbruk/>

Bond, G. & B. Wonder (1980). "RISK ATTITUDES AMONGST AUSTRALIAN FARMERS." Australian Journal of Agricultural Economics **24(1)**: 16-34.

Brinkman, S. & S. Kvale (2015). Learning the craft of qualitative research interviewing. 3. Los Angeles, Sage Publications.

Bryman, A. & E. Bell (2015). Business research methods. Oxford, Oxford Univ. Press.

CME Group (2022a). "Definition of Futures Contract." Retrieved 04-06, 2022, from <https://www.cmegroup.com/education/courses/introduction-to-futures/definition-of-a-futures-contract.html>.

CME Group (2022b). "Understanding the Role of Hedgers." Retrieved 04-06, 2022, from <https://www.cmegroup.com/education/courses/introduction-to-futures/understanding-the-role-of-hedgers.html>.

CME Group (2022c). "Understanding the Role of Spectators." Retrieved 04-11, 2022, from <https://www.cmegroup.com/education/courses/introduction-to-futures/understanding-the-role-of-speculators.html>.

Coase, R. H. (1937). "The nature of the firm." Economica **4(16)**: 386-405.

Creswell, J. (2007). Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches, Sage Publications.

Ekman, S. & J. Gullstrand (2006). Lantbruket & Konkurrenskraften. Rapport 2006:4. Lund, Livsmedelsekonomiska institutet.

- Foley, J. A., et al. (2005). "Global consequences of land use." science **309**(5734): 570-574.
- Furubotn, E. G. & R. Richter (2010). Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics, University of Michigan Press.
- Föreanta Nationerna (2020). "Där det finns konflikter, finns det hungersnöd ". Retrieved 05-09, 2022, from <https://unric.org/sv/dar-det-finns-konflikter-finns-det-hungersnod/>.
- Hansson, H. & C. J. Lagerkvist (2012). "Measuring farmers' preferences for risk: a domain-specific risk preference scale." Journal of Risk Research **15**(7): 737- 753.
- Hardaker, J. B. (2000). Some issues in dealing with risk in agriculture. Hardaker, J. B. (2004). Coping with risk in agriculture. Wallingford, Oxfordshire CABI Pub.
- Hobbs, J. E. (1996). "A transaction cost approach to supply chain management." Supply Chain Management: An International Journal.
- Iyer, P., et al. (2020). "Measuring farmer risk preferences in Europe: a systematic review." Journal of Agricultural Economics **71**(1): 3-26.
- Jacobsen, D. I. and J. Thorsvik (2008). Hur moderna organisationer fungerar.
- Joffe, H. (2012). Thematic analysis. Qualitative research methods in mental health and psychotherapy: A guide for students and practitioners, 1, 210-223.
- Johnson, G. L. (1961). Study of managerial processes of midwestern farmers.
- Kaan, D. (1998). "Defining risk and a framework for moving towards resilience in agriculture." Risk and Resilience Agriculture Series **1**(3): 1-4.
- Kahneman, D. and A. Tversky (1979). "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." Econometrica **47**(2): 263-291.
- Komarek, A. M., et al. (2020). "A review of types of risks in agriculture: What we know and what we need to know." Agricultural Systems **178**: 102738.

Lantmännen (2020). "Spannmålsprissättning - så funkar det." Retrieved 03-29, 2022, from [https://www.lantmannenlantbrukmaskin.se/siteassets/om-oss/vara-tjanster/broschyrborg/spannmal-och-vaxtodling/spannmalspriser-sa-funkar-det\\_webb.pdf](https://www.lantmannenlantbrukmaskin.se/siteassets/om-oss/vara-tjanster/broschyrborg/spannmal-och-vaxtodling/spannmalspriser-sa-funkar-det_webb.pdf).

Lantmännen (2022). "Spannmålsavtal skapar trygghet." Retrieved 03-29, 2022, from <https://www.lantmannenlantbrukmaskin.se/spannmal/spannmalsavtal/>.

Mawby, R. & C. Haver (1961). Types and Sources of Information used by Farmers. Processes of Midwestern farmers. G. L. Johnson. Iowa, Iowa State University Press: 24-40.

McIntosh, M. J. & J. M. Morse (2015). "Situating and constructing diversity in semi-structured interviews." Global qualitative nursing research 2: 2333393615597674.

Nilsson, T. (2001). Optimal hedging strategies for Swedish grain agents. Department of Economics. Uppsala, Sveriges Lantbruksuniversitet.

Rabinowicz, E. (2007). Sverige i EU efter 25 år - Jordbruket och livsmedelsindustrin. Rapport nr. 7. Stockholm, Svenska institutionen för europapolitiska studier.

Regeringskansliet (2017). Kortversion: En livsmedelsstrategi för Sverige. Näringsdepartementet. Stockholm.

SFS 1979:230. Jordförvärvslagen. Stockholm: Näringsdepartementet

Simon, H. (1955). A behavioural model of rational choice. The quarterly journal of economics, vol 69, pp. 99-118.

Statens Jordbruksverk (2012). Femton år som medlem i EU - Förändringar i konsumtionsmönstret. S. Jordbruksverk. Jönköping.

Statens Jordbruksverk (2019). Långsiktiga effekter av torkan 2018. Jönköping, Statens Jordbruksverk.

Statens Jordbruksverk (2020). Jordbruksföretag och företagare 2020.

Statens Jordbruksverk (2021). Skörd av spannmål, trindsäd och oljeväxter 2021. Preliminär statistik för län och riket, Statens Jordbruksverk.

Statens offentliga utredningar (2015). Attraktiv, innovativ och hållbar - strategi för en konkurrenskraftig jordbruks- och trädgårdsnäring. Stockholm.

Sätherberg, A.-C., et al. (2022). Pressbriefing om Sveriges livsmedelsförsörjning, Regeringskansliet.

Warren, C. A. B. & T. X. Karner (2010). Discovering qualitative methods : field research, interviews, and analysis. New York, Oxford University Press.

Öhlmér, B. (2001). Analytic and intuitive decision making–Swedish farmers' behavior in strategic problem solving. Proceedings of the Third EFITA Conference, Montpellier, France.

Öhlmér, B. & L. Lönnstedt (2003). A Pilot Study of Accounting Information in Decision Making Processes. Farm Management. Proceedings of NJF Seminar No. 345, Citeseer.

Öhlmér, B., et al. (1998). "Understanding farmers' decision making processes and improving managerial assistance." Agricultural economics **18**(3): 273-290.

# Bilaga 1

## **Agent, om företaget:**

Hur mycket mark brukas och hur ser fördelningen ut mellan arrenderad mark och ägd mark?

Grödfördelning? Special odling? Utsäde?

Ålder

Utbildning

Företagsform

Hur länge har företaget varit aktivt?

Hur många sysselsätter företaget?

Arbetar du utanför lantbruket?

Andra aktiviteter än lantbruk för att öka lönsamhet/sysselsätta personal?

## **Förslag på övriga frågor**

Är belåningsgraden stor? Är den så pass påtaglig så det är en faktor som vägs in i beslut som ska tas?

Hur är din möjlighet till att själv torka och lagra fysisk vara på gårdsnivå? Kapacitet? Om inte, ser du ett värde i att investera i det?

Hur skaffar du dig information om marknaden? Analyserar du hur marknaden ser ut eller går du på känsla?

Säljer du av fysisk vara pga marknadsläge eller för att det behövs likviditet?

Vad tillämpar du för någon försäljningsstrategi? Hur gjorde du under förra året?

Har du lagt om din strategi efter torråret 2018?

Använder du dig av samma parter när du säljer din vara eller varierar det?

## Publishing and archiving

Approved students' theses at SLU are published electronically. As a student, you have the copyright to your own work and need to approve the electronic publishing. If you check the box for **YES**, the full text (pdf file) and metadata will be visible and searchable online. If you check the box for **NO**, only the metadata and the abstract will be visible and searchable online. Nevertheless, when the document is uploaded it will still be archived as a digital file. If you are more than one author, the checked box will be applied to all authors. Read about SLU's publishing agreement here:

- <https://www.slu.se/en/subweb/library/publish-and-analyse/register-and-publish/agreement-for-publishing/>.

YES, I/we hereby give permission to publish the present thesis in accordance with the SLU agreement regarding the transfer of the right to publish a work.

NO, I/we do not give permission to publish the present work. The work will still be archived and its metadata and abstract will be visible and searchable.