



Sveriges lantbruksuniversitet  
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

## **Transaktionskostnaders påverkan på inställningen till prissäkringsstrategier**

- en studie av gårdar med storskalig spannmålsproduktion

Transaction cost influence on price hedging strategies

- a study of farms with large-scale grain production

*Carl-Magnus Albertsson*

*Mathias Ågren*

## **Transaktionskostnaders påverkan på inställningen till prissäkringsstrategier**

– utifrån gårdar med storskalig spannmålsproduktion

Transaction cost influence on price hedging strategies

– from farms with large-scale grain production

*Carl-Magnus Albertsson*

*Mathias Ågren*

<b>Handledare:</b>	Hans Andersson, Sveriges Lantbruksuniversitet, Institutionen för Ekonomi
<b>Examinator:</b>	Karin Hakelius, Sveriges Lantbruksuniversitet, Institutionen för Ekonomi
<b>Omfattning:</b>	15 hp
<b>Nivå och fördjupning:</b>	G2E
<b>Kurstitel:</b>	Självständigt arbete i Företagsekonomi
<b>Kursansvarig inst.:</b>	Institutionen för ekonomi
<b>Kurskod:</b>	EX0902
<b>Program/utbildning:</b>	Agronomprogrammet – ekonomi 300,0 hp
<b>Utgivningsort:</b>	Uppsala
<b>Utgivningsår:</b>	2020
<b>Serietitel:</b>	Examensarbete - SLU, Institutionen för ekonomi
<b>Delnummer i serien:</b>	1300
<b>ISSN:</b>	1401–4084
<b>Elektronisk publicering:</b>	<a href="https://stud.epsilon.slu.se">https://stud.epsilon.slu.se</a>
<b>Nyckelord:</b>	Beslutsprocess, forwardkontrakt, futureskontrakt, prissäkring, transaktionskostnader

# Förord

Vi vill först börja med att tacka våra respondenter för deras tålamod och givande intervjuer under rådande omständigheter. Vi är tacksamma för den flexibilitet och det trevliga bemötandet ni gav oss. Tack även till Lars-Johan Merin på Spannmålsodlarförening som kunde förmedla kontaktuppgifter till lämpliga respondenter utifrån vårt urval.

Ett stort tack riktas även till vår handledare Hans Andersson för hans engagemang och stöd, vilket varit värdefullt för arbetets utformning. Även ett tack till opponeringsgrupper som bidragit med värdefulla tips på hur arbetet har kunnat utvecklas vidare. Slutligen vill vi även rikta ett tack till nära och kära som har stöttat oss genom processen på olika sätt.

# Abstract

Agricultural businesses are exposed to many risk factors. For grain producers there are substantial risks which may affect income and costs. One way for producers to protect themselves is by hedging, which will help to stabilize income earnings. Futures- and forward contracts is one way for producers to do that. When establishing contracts, a lot of resources are needed and may lead to extended costs. The decision making is affected by uncertainty, trust, and relationship-specific investments.

Purpose of study is to create an understanding for how contract writing costs may influence the attitude to forward- or futures contracts and implementation. In order to support this aim; a multiple case study of eight farms with large-scale grain production was conducted. Information was gathered through qualitative interviews.

The study has identified that transaction costs vary between futures- and forward contracts. Variation stems from two factors, uncertainty of grain prices and the ability to create a relationship with another actor. Substantial time and resources are needed for an understanding of grain markets, therefore very few farmers use future contracts. Forward contracts benefit from the ability to create long-standing relationships with another actor. These relationships are beneficial as they save time and resources, thereby reducing the perceived transaction cost compared to futures contracts. Therefore, it is perceived that transaction cost do have an impact when choosing between the two options, and why forward contracts is the most frequently used hedging strategy.

# Sammanfattning

Lantbruksverksamheter utsätts för många riskfaktorer, vilka måste hanteras. Inom spannmålsodling finns betydande risker som kan påverka eventuella intäkter och utgifter. För att skydda sig mot riskerna och jämna ut intäkterna är prissäkring vid försäljning en möjlig strategi. Framförallt sker prissäkring genom att ett futures- eller forwardkontrakt tecknas. Skrivande av kontrakt kan dock medföra att en betydande mängd resurser och kostnader behövs spenderas via kontraktets upprättande. På grund av osäkerhet, förtroende eller relationsspecifika tillgångar kan de kostnader som uppstår variera mellan olika former av kontrakt, och därigenom påverka beslutet rörande vilket kontrakt som ska tecknas.

Syftet med denna studie är att skapa en förståelse för hur kostnaderna vid kontraktsskrivande påverkar inställningen till futures- och forwardkontrakt, samt hur detta i sin tur påverkar valet av att implementera futures- eller forwardkontrakt som prissäkringstrategi. Genom en kvalitativ forskningsstrategi har en multipel fallstudie på 8 gårdar med storskalig spannmålsproduktion genomförts. Empiri har samlats in genom intervjuer för att ge en djupare förståelse till studiens syfte.

Studien visar att transaktionskostnadernas upplevda storlek vid kontraktsskrivande skiljer sig mellan futures- och forwardkontrakt. Framförallt påverkas de olika kontrakten olika av den osäkerhet som finns om marknaden, samt vilket förtroende som en relation med en aktör kan betyda för transaktionskostnadernas storlek. På grund av att betydande resurser behövs spenderas för att förstå marknaden på futureskontrakt jämfört med forwardkontrakt påverkas inställningen negativt. Vid tecknande av forwardkontrakt kan dock ett ömsesidigt förtroende mellan de två kontraktsparterna minska transaktionskostnaderna, och således påverka inställningen positivt. Transaktionskostnadernas påverkan på inställningen är därför en bidragande faktor till att forwardkontrakt tillämpas i större utsträckning som prissäkringstrategi jämfört med futureskontrakt.

# Innehållsförteckning

<b>1</b>	<b>Introduktion</b>	<b>1</b>
1.1	Bakgrund	1
1.1.1	Det svenska lantbruket	1
1.1.2	Prisvariationer på spannmålsmarknaden	1
1.1.3	Prissäkring	2
1.1.4	Transaktionskostnader och beslutsfattande	3
1.2	Problem, frågor och syfte	3
1.2.1	Problembeskrivning	3
1.2.2	Syfte och frågeställningar	4
1.3	Avgränsningar	4
1.4	Teorival	4
1.5	Uppsatsens struktur	5
<b>2</b>	<b>Teori</b>	<b>6</b>
2.1	Risk management	6
2.2	Transaktionskostnadsteori	6
2.2.1	Osäkerhet	8
2.2.2	Förtroende	8
2.2.3	Relationsspecifika tillgångar	9
2.3	Beslutsteori	10
2.4	Teoretisk syntes	12
<b>3</b>	<b>Metod</b>	<b>14</b>
3.1	Litteraturgenomgång	14
3.2	Kvalitativ forskningsmetod med induktiv ansats	14
3.3	Fallstudie	15
3.4	Urval	15
3.5	Datainsamlingsmetod	16
3.6	Trovärdighet	17
3.7	Etisk diskussion	17
3.8	Metodkritik	18
<b>4</b>	<b>Empirisk data</b>	<b>19</b>
4.1	Övergripande företagsbeskrivningar	19
4.2	Forwardkontrakt	19
4.2.1	Osäkerhet	19
4.2.2	Förtroende	20
4.2.3	Relationsspecifika tillgångar	21
4.3	Futureskontrakt	21
4.3.1	Osäkerhet	21
4.3.2	Förtroende	22
4.3.3	Relationsspecifika tillgångar	22
4.4	Beslutsprocessen	23
<b>5</b>	<b>Analys och Diskussion</b>	<b>25</b>
5.1	Osäkerhet	25
5.2	Förtroende	26
5.3	Relationsspecifika tillgångar	27
5.4	Beslutsprocessen	28
<b>6</b>	<b>Slutsatser</b>	<b>30</b>
6.1	Slutsatser utifrån forskningsfrågorna	30
6.2	Kritisk reflektion	31
6.3	Förslag till vidare forskning	31

<b>Referenser .....</b>	<b>32</b>
Böcker och tidskrifter .....	32
Övrigt .....	34
<b>Bilagor .....</b>	<b>36</b>
<b>Bilaga 1 .....</b>	<b>36</b>

# Figur- och tabellförteckning

Figur 1. MATIF Milling Wheat .....	1
Figur 2. Uppsatsens disposition. ....	5
Figur 3. Schematisk bild över arbetets teoretiska syntes. ....	13
Tabell 1. Begreppstabell över beslutsfattande .....	11
Tabell 2. Verksamhetsbeskrivning.....	19



# 1 Introduktion

I introduktionskapitlet ges först en kort bakgrund till ämnet för att leda fram till en problemformulering. Därefter beskrivs studiens syfte och frågeställningar följt av avgränsningar, teorival samt uppsatsens struktur.

## 1.1 Bakgrund

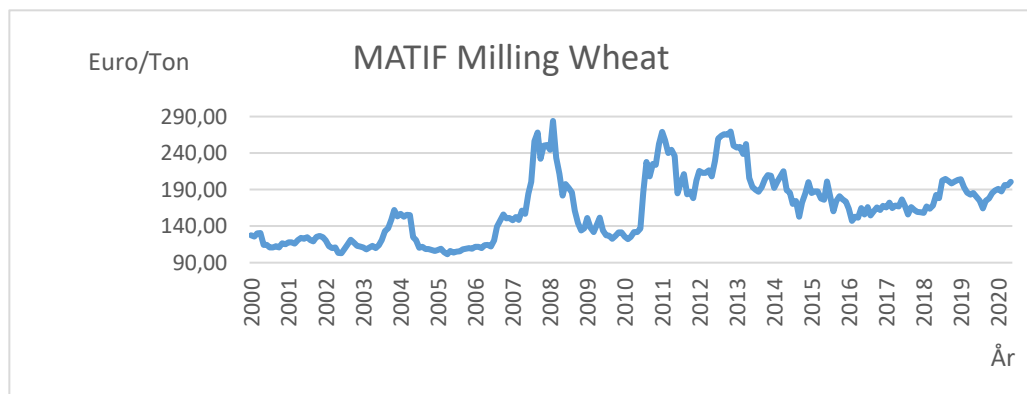
### 1.1.1 Det svenska lantbruket

Spannmålsodling är viktig för att säkerställa att ett land har en trygg livsmedelsförsörjning (Jordbruksverket 2020). Spannmål kan användas av såväl människor som djur, där konsumtion av spannmål till människor framförallt består av olika basvaror som till exempel mjöl, och till djur som foder (ibid.). 2018 fanns det i Sverige cirka 2,55 miljoner hektar åkermark (SCB 2019). Under senare år har dock den totala arealen åkermark visat en negativ trend, där den totala arealen minskat sedan 90-talet (ibid.) Av åkermarken i Sverige användes cirka 1 miljon hektar för spannmålsodling 2018, vilket är cirka 40 % (ibid.).

Sverige är, som ett av medlemsländerna i EU del av en större spannmålsmarknad som är svår att påverka prismässigt som ett enskilt land (Agronomics 2020). Världsmarknaden karaktäriseras av att några få starka aktörer har stor påverkan jämfört med andra mindre länder, vilket leder till att världsmarknaden inte fungerar som en perfekt konkurrensutsatt marknad (Santermero & Lamonaca 2019).

### 1.1.2 Prisvariationer på spannmålsmarknaden

Världsmarknadspriset varierade kraftigt under åren 2000–2020 för vete, vilket visas i figur 1. Den relativt kraftiga variationen i priset indikerar att det finns en betydande prISRISK som lantbrukare behöver ta hänsyn till (Wright 2010). En tumregel är att 170–175 euro per ton vete kan anses vara normalt (Freden 2019). Figur 1 visar att det finns variationer mellan åren och att priserna både har överstigit och legat under riktmärket för vad som kan anses vara normalt.



Figur 1. MATIF Milling Wheat. Investing.com (2020). Egen bearbetning

De ökande prisrörelserna på marknaden kan bland annat hänföras till temporära samt strukturella orsaker (Jordbruksverket 2008). Temporära orsaker är till

exempel varierande produktionsförhållanden, en ökad aktivitet på råvarubörser, valutakurser samt exportrestriktioner (ibid.). De strukturella orsakerna handlar snarare om växande efterfrågan i utvecklingsländer och en ökad användning av spannmål till bioenergi samt mindre spannmålslager (ibid.). Sett i ett längre perspektiv har det inte skett några kraftiga prishöjningar totalt sett på spannmål, men priserna har dock blivit mer rörliga (Huchet-Bourdon 2011). En öppnare och mindre politisk reglerad marknad har lett till fler ”spekulationer” om priserna, vilket i sin tur ökar rörligheten på marknaden snarare än reala prishöjningar (Jordbruksverket 2008).

### 1.1.3 Prissäkring

För att hantera risker i lantbruket finns olika marknadsstrategier som lantbrukare kan implementera i sin verksamhet (Boehlje 1977). Den gemensamma målsättningen för marknadsstrategierna är att reducera variationen i inkomst och göra den mer stabil (ibid.). Två olika marknadsstrategier som Boehlje (1977) beskriver är futureskontrakt samt forwardkontrakt. Även om teorierna bakom marknadsstrategierna är gamla, förblir de grundläggande principerna kring marknadsstrategierna desamma som förr (Broll et al 2013).

#### *Futureskontrakt*

Futureskontrakt är en standardiserad marknadsnoterad termin kopplad till en underliggande tillgång, där en spekulant kan välja att sälja eller köpa ett futureskontrakt (Gottesman 2016). Futureskontrakt tillhandahålls av en organiserad terminshandelsplattform, till exempel Handelsbanken eller Nordea i Sverige (Handelsbanken 2020, Nordea 2020). Den underliggande tillgången är kopplad till en verklig tillgång som har ett monetärt värde, vilket för en lantbrukare är den spannmål som produceras. Då futureskontrakt är ett standardiserat kontrakt innebär detta att fyra delkriterier behöver uppfyllas vilka är kontraktets storlek, kvalitet, tid och plats för leverans vid utgångsdatum på kontraktet (Gottesman 2016). Följdaktligen har en spekulativ köpare eller säljare ingått ett åtagande om att fullfölja kontraktet så länge som kontraktet löper till förfalldatumet (ibid.). Eftersom futureskontrakt är marknadsnoterade och kan handlas på en öppen handelsplats finns möjligheten att antingen sälja eller återköpa kontraktet innan förfalldatum. Om detta sker, finns inte längre ett åtagande för spekulanten. Däremot finns möjligheten att köpa ett nytt futureskontrakt med ett annat förfalldatum för ett fortsatt ägande av tillgången utan några fysiska åtaganden (ibid.). För lantbrukaren skapas därmed en metod att prissäkra producerad kvantitet utifrån vilken riktning lantbrukaren tror att marknaden ska utveckla sig närmaste tiden (Boehlje 1977). En begränsning i futureskontrakt är marginalsäkerhetskravet, vilket kräver att innehavaren har en viss summa likvida medel för att positionen ska hållas öppen (Chen 2002). Om likvida medel understiger marginalsäkerhetskravet kan återbetalningskrav riktas mot innehavaren av futureskontraktet (ibid.).

#### *Forwardkontrakt*

Forwardkontrakt innebär att köparen och säljaren av kontraktet ingår ett åtagande med varandra om en specifik tillgång, till exempel spannmål (Gottesman 2016). Därmed har ett avtal ingåtts mellan vederbörande parter. Köparen är obligerad att

köpa den underliggande tillgången (i detta fall spannmålen), och säljaren är obligerad att leverera den underliggande tillgången (ibid.). Utöver avtalat pris och kvantitet innebär ett forwardkontrakt att tillgången ska levereras på ett förutbestämt datum (ibid.). På grund av det förutbestämde priset, kvantiteten och leveransdatumet är ett forwardkontrakt mindre flexibelt jämfört med ett futureskontrakt. Förklaringen är att futureskontraktet inte innebär att avtalet mellan köparen och säljaren är tvunget att fullföljas, vilket däremot köpare och säljare av forwardkontrakt är obligerad till (ibid.). På grund av de specificerade avtalen finns det nästan ingen möjlighet att omförhandla eller bryta avtalet i förtid (Råvarumarknaden 2011).

#### 1.1.4 Transaktionskostnader och beslutsfattande

Vid kontraktsskrivande kan det uppstå transaktionskostnader som påverkar hur mycket resurser som behövs spenderas för att få till stånd ett kontraktsskrivande (Williamson 1985). Transaktionskostnaderna är svåra att kvantifiera och uppskatta, men kan ha en stark inverkan på kontraktsskrivandet (ibid.). Den traditionella indelningen av transaktionskostnader är sökkostnader, förhandlingskostnader samt kontrollkostnader (Cooter & Ulen 2016). Storleken och påverkanskraften på transaktionskostnaderna varierar mellan olika kontraktsformer, men kan ha en inverkan på beslutsfattandet rörande vem och vilket kontrakt som ska tecknas (Rodrigues et al. 2012).

Rationalitet bygger på att individer gör medvetna val som ska ge de bästa förutsättningarna att kunna uppfylla sina mål (NE 2020). Detta är nära kopplat till vad som ligger till grund för vilka beslut som fattas, där individerna försöker fatta ett beslut som ska gynna dem på bästa sätt (Hickson & Khemka 2014). Vilka faktorer som är avgörande för beslutsfattandet kan variera mellan individer, vilket kan leda till att två individer som står inför ett beslutsfattande kan välja olika alternativ beroende på sina egna preferenser (Öhlmér et al. 1998).

## 1.2 Problem, syfte och frågor

### 1.2.1 Problembeskrivning

De risker som medföljer prisvariationer på spannmålsmarknaden måste lantbrukarna ta ställning till hur de ska hanteras (Boehlje 1977). Futures- och forwardkontrakt erbjuder lantbrukare olika alternativ för hur riskerna kan hanteras (Gottesman 2016). Genom ett beslutsfattande måste lantbrukarna ta ställning till marknadsstrategierna utifrån de egna preferenserna och inställningen till risk, gällande vilket av alternativen som kan generera den högsta nyttan (Öhlmér et al. 1998). Beslutsalternativen påverkas i sin tur av olika faktorer, varav transaktionskostnader vid kontraktsskrivande är en av faktorerna (Williamson 1985). Transaktionskostnadernas storlek kan därmed påverka inställningen till ett visst kontraktsalternativ, då kostnaderna anses vara olika stora vid kontraktsskrivandena (Rodrigues et al. 2012). Därmed är det relevant att undersöka hur transaktionskostnaderna påverkar inställningen till futures- och forwardkontrakt samt vilken inverkan dessa har på beslutsprocessen utifrån lantbrukares perspektiv.

Gap-spotting innebär en tro på befintliga studier och de antaganden som de bygger på, samt en strävan att fortsätta att utveckla dessa genom att fylla på och hitta luckor inom ett ämne som ännu inte är utvecklat (Sandberg & Alvesson 2011). I befintlig litteratur går det till exempel att läsa om den optimala mängd spannmål som bör prissäkras, eller att lagring skapar vissa möjligheter till prissäkring (Nilsson 2001, Lai et al 2003). Det har även gjorts flera studier hur transaktionskostnader påverkar kontraktsskrivande inom flera områden (Cuevas 2014, Alston et al. 1984, Allen & Lueck 1998, Parell & Hudson 2004, Lema 2006, Eggertsson 1990, Hobbs 1995). Däremot saknas studier rörande hur transaktionskostnader påverkar kontraktsteckning av olika prissäkringsalternativ i Sverige. Därmed avser denna uppsats att utveckla detta område och komplettera den befintliga litteraturen.

### 1.2.2 Syfte och frågeställningar

Syftet med denna undersökning är att utforska transaktionskostnadernas inverkan på inställningen till futures- och forwardkontrakt, och hur dessa i sin tur påverkar beslutsprocessen på gårdar med storskalig spannmålsproduktion. Studien ämnar till att besvara följande forskningsfrågor:

- Hur påverkar transaktionskostnader inställningen till futures- och forwardkontrakt som prissäkringsmetod?
- Hur påverkar transaktionskostnaderna beslutsprocessen för valet av prissäkringsmetod genom futures- eller forwardkontrakt?

## 1.3 Avgränsningar

De två marknadsstrategierna futures- och forwardkontrakt som Boehlje (1977) presenterar får ses som centrala och övergripande. Därmed har ett val gjorts att begränsa studien till dessa två kontraktsformer. Vidare begränsas studien till åtta lantbruksföretag med spannmålsodling på över 450 hektar som en av huvudverksamheterna, och där alla företag sysslar med prissäkring i någon form. Syftet är därför att undvika gårdar där prissäkring inte sker, samt att båda prissäkringsalternativen finns representerade i urvalet då prissäkrande lantbrukare ofta driver större gårdar (Nilsson 2016).

Studien avgränsas även geografiskt till de större produktionsområdena för spannmål, från Mälardalen i norr till Skåne i söder. I och med den geografiska spridningen ökar förståelsen för olika typer av kontexter, samt en djupare förståelse skapas genom studien, men där någras perspektiv bortses ifrån. Därmed är studien begränsad till att försöka förstå vissa utvalda individers inställning till prissäkringsinstrument, med bestämda förutsättningar utifrån de utvalda teorierna.

## 1.4 Teorival

De teorier som uppsatsen grundar sig på är *risk management*, *transaktionskostnadsteorin* samt *teorin kring beslutsfattande*. *Risk management* är den teori som är övergripande och som håller ihop helheten i arbetet. Genom

att förstå att det finns risker som måste hanteras, är teorin rörande *risk management* en central del, utifrån det övergripande syftet i arbetet. *Transaktionskostnadsteorin* och *teorin kring beslutsfattandet* är mer specifikt relaterade till arbetets frågeställningar, men där bakgrunden med *risk management* är viktig att beakta i den fortsatta läsningen för att lättare förstå undersökningens sammanhang. *Transaktionskostnadsteorin* fungerar som ett värdefullt teoretiskt verktyg till att förklara hur inställningen till de olika prissäkringsalternativen påverkas. Genom att förstå bakgrunden till uppkomsten av transaktionskostnader ökas förståelsen för varför inställningen till prissäkringsalternativet är som den är. När transaktionskostnaderna väl har förståtts är det enklare att förstå vad som ligger till grund för beslutsprocessen, och hur den påverkas. Genom att undersöka transaktionskostnader som en påverkansfaktor vid beslut, är det viktigt att ge en bakgrund i hur beslut fattas övergripande, men även specifikt vad som kännetecknar lantbrukares beslutsfattande. Därigenom ses *teorin kring beslutsfattande* som en central teori för studiens syfte.

Alternativa teorier för arbetet skulle till exempel kunna vara *förväntad nyttoteori* och *optimal prissäkringsandel*. Kortfattat handlar den *förväntade nyttoteorin* om vilken nytta ett visst alternativ genererar i förhållande till individens riskinställning (Lidfeldt & Andersson 1994). Teorin kring *optimal prissäkringsandel* syftar till att förstå vilken optimal mängd spannmål som bör prissäkras (Peck 1975). Tillsammans är den förväntade nyttoteorin och optimal prissäkringsandel inriktad mot vilket alternativ som är det bästa, och vilket som bör tillämpas utifrån synen på risk. Denna studie syftar till att förstå hur vissa faktorer påverkar inställningen och beslutsprocessen, snarare än att redogöra för vilket alternativ som är mest optimalt. Därmed ses inte dessa teorier som lika centrala för arbetet i förhållande till de existerande frågeställningar, då ingen värdering läggs rörande vilket alternativ som borde väljas.

## 1.5 Uppsatsens struktur

Uppsatsen har följande disposition: Introduktion, teori, metod, empiri, diskussion samt slutsatser. Det första kapitlet ger läsaren en kort bakgrund till ämnet för att sedan leda fram till en problemdiskussion samt syfte och frågeställningar. I det första kapitlet diskuteras även några avgränsningar som har gjorts i arbetet. Teorikapitlet innehåller förklarande teorier till ämnet för att öka förståelsen för de begrepp som uppsatsen grundar sig på. I metodkapitlet diskuteras vald metod för genomförandet av undersökningen, samt en kritisk reflektion över metoden. Empiriavsnittet inleds med en kort övergripande företagsbeskrivning och följs sedan av en sammanställning av material från intervjuerna. Empirikapitlet följs av en diskussion där den insamlade empirin diskuteras i anslutning till teorin. Arbetet avslutas med slutsatser som framkommit genom arbetet, samt förslag till framtida forskning. Uppsatsens disposition illustreras i figur 2 nedan.



Figur 2. Uppsatsens disposition. Egen bearbetning

## 2 Teori

I detta kapitel presenteras det teoretiska ramverket som ligger till grund för analys och diskussion. De utvalda teorierna beskriver risk, transaktionskostnader samt beslutsfattande och sammanfattas i en teoretisk syntes i slutet av kapitlet.

### 2.1 Risk management

Risk beskrivs ofta generellt sätt som en osäkerhet vilken har en stor påverkan på en individs/företags välbefinnande, och som ofta är sammankopplat med motgångar och förluster (Hanson et al. 2004). Lantbrukaren utsätts för många risker i sin verksamhet, såsom väder, insekter, sjukdomar på spannmålsgrödor, vilka alla kan skada kvaliteten samt kvantiteten av spannmålen (Boehlje 1977). Alla dessa riskfaktorer kan leda till att den förväntade producerade kvantiteten inte uppnås, och därigenom finns en betydande kvantitetsrisk för lantbrukarna (Allen et al. 1976). Kvalitetsrisk avser till exempel sannolikheten att en viss gröda inte uppfyller de ställda kvalitetskraven och således avräknas som fodersäd (Ugander et al. 2012). Även ekonomiska samt politiska åtgärder kan öka riskexponeringen för lantbruksföretag (Boehlje 1977). Små förändringar i tillgång och efterfrågan av jordbruksprodukterna kan leda till snabba och stora förändringar i priser, vilket gör att verksamheten utsätts för stor prisrisk (Hanson et al 2004).

Lantbrukssektorn brukar ofta karaktäriseras som en högriskverksamhet (Hanson et al. 2004). För att hantera den risk som finns inom verksamheten kan olika strategier formuleras. Centralt för alla strategier är att klargöra hur villig/kapabel lantbrukaren är att hantera risk när strategierna utformas. Alternativkostnaden som är gemensamt för alla riskreducerande strategier är att dessa kan minska den förväntade ekonomiska inkomsten. Därför måste alla strategier jämföras med den potentiella lägre inkomsten som uppstår vid implementering av den valda strategin (Boehlje 1977). Många av riskerna är dock svåra att kvantifiera, men det betyder inte att de är mindre viktiga att beakta i sin verksamhet (ibid.).

### 2.2 Transaktionskostnadsteori

Transaktionskostnadsteorin är en teori som associeras med utformning, samt förhandling om ett kontrakt med en extern part när olika alternativ analyseras vid beslutsfattandet (Rodrigues et al 2012). Teorin kan enkelt beskrivas som en teori vars syfte är att förklara kostnader förknippade med informationssökning kring köpare och säljare på en marknad, samt att genomföra en transaktion (Williamson 1985). Transaktionskostnadsteorin bygger på att transaktionen som sker mellan parterna är resurskrävande och att produktionskostnaderna går att skilja från transaktionskostnaderna (Williamson 1985). Grunden inom transaktionskostnadsområdet utformades av Coase (1937) i artikeln *Nature of the Firm*. Där menar Coase (1937) på att det finns kostnader som hindrar företag ifrån att använda marknaden på det sätt som är mest effektivt, alltså olika transaktionskostnader. Den teori som Coase (1937) föreslog utvecklades vidare av Williamsons (1979) som specificerade tre huvudgrupper som anger uppkomsten av transaktionskostnader. De tre huvudgrupperna innefattar

osäkerhet, förtroende samt graden av relationsspecifika tillgångar (ibid.). Men för att förstå uppkomsten av transaktionskostnader utvecklade Williamson (1985) samt Cooter & Ulen (2016) indelningar på vad som faktiskt är transaktionskostnader.

Det finns framförallt två olika kategorier av transaktionskostnader som Williamson (1985) beskriver. Dessa är: kostnader *ex ante* en transaktion som innefattar alla kostnader som uppstår innan ett kontrakt är skrivet och upprättat. Den andra indelningen är kostnader *ex post* en transaktion som avser kostnader som uppstår efter det att ett kontrakt har ingåtts (ibid.). Cooter & Ulen (2016) delade istället in transaktionskostnaderna i tre olika delar: sökkostnader, förhandlingskostnader samt kontrollkostnader.

Sökkostnader innebär kostnader för att söka information, samt den tid det tar för en köpare och säljare att hitta en motpart (Baye et al 2005). Sökkostnaderna kan därmed hänföras till kostnader *ex ante* en transaktion (Williamson 1985). På grund av att informationen inte är gratis, komplett eller lättillgänglig för någon av parterna uppstår transaktionskostnader (Butter & Mosch 2003). Därmed måste säljaren eller köparen investera tid i att söka information och få kunskap om marknaden, vilket skapar kostnader (ibid.). Sökkostnaderna kan dock minska om det upplevs som enkelt att få god kunskap om marknaden. Detta sker genom att informationen säkerställer om marknaden är sanningsenlig, relevant samt av god kvalitet (Baye et al 2005).

Förhandlingskostnader är en annan typ av transaktionskostnad som uppstår vid själva kontraktsskrivningen (Williamson 1985). Kostnaderna uppstår på grund av den komplexitet som utformningen av ett kontrakt kan medföra (ibid.). Komplexiteten vid kontraktsskrivandet leder till att det krävs en förhandling mellan parterna där olika avtalsvillkor ska förhandlas fram (Butter & Mosch 2003). Det innebär till exempel att parterna måste komma överens om hur vinsten ska fördelas eller andra specifikationer som bör skrivas in i kontraktet (ibid.). Framförallt uppstår transaktionskostnaderna på grund av att det kan vara svårt att förutse alla framtida händelser, vilket gör att det finns en osäkerhet vid förhandlingen (Besanko et al 2013).

Den sista transaktionskostnaden som Cooter & Ulen (2016) diskuterar handlar om olika kontrollkostnader som uppstår till följd av kontraktsskrivande. Kontrollkostnaderna innefattar kostnader för övervakning samt upprätthållande av ett kontrakt (Butter & Mosch 2003). Både övervakning och upprätthållandet av kontrakt kan leda till höga transaktionskostnader på grund av till exempel distans mellan olika parter (ibid.). Transaktionskostnaderna kan uppstå till följd av att vissa avvikelser från kontraktet behövs rättas till eller andra kostnader för att lösa olika tvister (Williamson 1985).

Uppkomsten av de olika transaktionskostnaderna samt hur dessa kan undvikas kan förstås utifrån flera parametrar. Framförallt beror transaktionskostnaderna av graden av osäkerhet i kontraktsparternas prestationer, sannolikheten för att transaktionerna upprepas samt antalet relationsspecifika investeringar parterna emellan (Williamson 1981).

### 2.2.1 Osäkerhet

Transaktionskostnaderna som uppstår mellan en säljare och köpare beror delvis på att människor inte alltid agerar rationellt, att det finns en informationsasymmetri mellan de olika parterna samt att det förekommer en risk att den ena parten använder informationsasymmetrin till sin fördel (Rodrigues et al 2012). Beroende på hur informationen används skapas ett snedvridet urval som gör att det uppstår skillnader mellan parterna, vilket kan orsaka olika slags transaktionskostnader (ibid.). Osäkerheten är nära sammankopplad med Williamsons (1981) antaganden om hur olika individer beter sig utifrån den komplexa marknadssituationen. Utgångspunkten handlar om att beslutsfattaren i grunden har en begränsad rationalitet samt att det kan finnas incitament till att handla opportunistiskt. Begränsad rationalitet innebär att individer har en begränsad förmåga att kunna förutse potentiella händelser i framtiden utifrån informationen om marknaden (ibid.). Därmed förekommer oförutsedda händelser som parterna inte kan kontraktera eller avtala om. Eftersom individer enbart kan agera rationellt utifrån den information som finns tillgänglig uppstår en begränsning i beteendet. Den ofullständiga informationen resulterar i svårigheter att upptäcka samtliga relevanta kostnader som kan uppstå på grund av den komplexa marknadssituationen, och därmed skapas transaktionskostnader (ibid.). Därmed är den begränsade rationaliteten starkt knuten till kostnader som uppstår ex ante en transaktion (ibid.).

Ett annat antagande som Williamson (1979) anser är en bidragande faktor till osäkerhet är opportunism. Opportunism har sin grund i informationsasymmetri, där gapet i informationstillgänglighet mellan olika aktörer skapar osäkerhet (Lean & Tucker 2001). Opportunismen handlar om hur aktörer kan använda informationsasymmetrin till att förvränga och avsiktligt missleda den andra avtalsparten (Williamson 1979). Den av parterna som sitter på information kan dra fördel av informationsgapet genom att till exempel utelämna viktig information i syfte att främja sina egna intressen (ibid.). Framförallt är kostnader som uppstår på grund av opportunistiskt beteende kopplade till de transaktionskostnader som uppstår vid förhandling. Därmed hänförs det opportunistiska beteendet till kostnader som uppstår ex post en transaktion (Williamson 1985). En viktig del för att hantera den bundna rationaliteten och opportunismen är att utveckla ett förtroende i relationen mellan parterna (Chiles & McMackin 1996).

### 2.2.2 Förtroende

Det finns flera olika definitioner av hur begreppet förtroende kan definieras. Den definition som Chiles och McMackin (1996) diskuterar handlar om att det finns en förväntan om att den ena parten inte kommer att agera opportunistiskt även om det finns möjligheter att agera opportunistiskt. Det opportunistiska beteendet skulle kunna ge kortsiktiga fördelar, men där det råder en osäkerhet kring de långsiktiga fördelarna. Chiles och McMackin (1996) menar att transaktionskostnaderna kan reduceras av effekterna av en långvarig relation med ett etablerat förtroende. Vid ett ökat förtroende kan parterna spendera färre resurser på att diskutera problem som uppkommer under tiden på grund av att det existerar en ömsesidig inställning hos båda parter, samt att orättvisor kan komma



att bli rättvist adresserade (Dyer & Chu 2000). När ett ömsesidigt förtroende rådet behöver färre resurser läggs på att säkerställa att den andre parten fullföljer sitt avtal, och därmed minskar kontrollkostnaderna. Det ömsesidiga förtroendet kan leda till att återkommande transaktioner sker mellan olika aktörer och därmed skapas långvariga relationer som kan bidra till lägre transaktionskostnader (ibid.). De återkommande transaktionerna mellan parterna kan minska transaktionskostnaderna utifrån två aspekter. Antingen förebygger det ömsesidiga förtroende det opportunistiska beteendet och således minskar kontrollkostnaderna ex post, eller så kan långsiktiga relationer bidra till att mindre resurser behövs läggs på att söka information och hitta alternativa partners ex ante (Chiles & McMackin 1996).

### 2.2.3 Relationsspecifika tillgångar

Ett avtal mellan två parter innebär alltid en risk, och risken måste hanteras. Kostnaden för transaktionen förväntas bli större desto mer risk och osäkerhet som avtalet grundar sig på. Risk och osäkerhet kan bland annat skapas mellan parterna genom att olika relationsspecifika tillgångar krävs för att uppfylla avtalet (Rodrigues et al. 2012). De relationsspecifika tillgångarna syftar till att vissa specifika behov, någon särskild kompetens eller specifika investeringar måste tillgodoses för att transaktionen ska kunna fullföljas (ibid.). Desto högre investeringskostnaden är för de relationsspecifika investeringarna kring avtalet är, ju mer ökar risken (ibid.). Det finns framförallt fyra olika sorters relationsspecifika tillgångar som Besanko et al. (2013) lyfter fram, dessa är *platsspecifik tillgång*, *fysiska tillgångar*, *dedikerade tillgångar* samt *mänskliga tillgångar*. Platspecifika tillgångar syftar på investeringar som görs i kontraktsförhållandet för att minska de geografiska hindren, underlätta logistik samt minimera transportkostnader mellan parterna, genom till exempel lagerlokaler (ibid.). De fysiska tillgångarna syftar till investeringar som är designade för att användas i en viss typ av transaktion, till exempel maskiner eller byggnader (ibid.), såsom lagringsmöjligheter för spannmål. Med dedikerade tillgångar menas att den fysiska tillgången är kopplad till en specifik kund snarare än enbart för en viss typ av transaktion. Den sista varianten av relationsspecifika tillgångar är de mänskliga tillgångarna (ibid.). Dessa investeringar avser mänskliga tillgångar som utvecklats för att tillgodose vissa av kontraktsbehoven. Exempel på mänskliga tillgångar är särskilda investeringar i kompetens, rutiner eller andra slags färdigheter som behövs för kontraktets genomförande (ibid.).

De relationsspecifika tillgångarna kan skapa en beroendeställning till varandra, vilket kan ge en form av inlåsnings effekt (Rogerson 1992). Beroende på hur långvarigt kontraktet är skrivet, eller om relationen upprepas med varandra skapas en beroendeställning till varandra på ett naturligt sätt (ibid.). Problematiken uppstår när köparen enkelt kan vända sig till alternativa säljare för den specifika produkten, men där leverantörer bundit upp sig och är låst till den specifika köparen på grund av den relationsspecifika tillgången.

Inlåsnings effekten kan även skapas utav att den optimala kvantiteten inte kan vara specificerad därför att det i för tid inte går att kontrollera exakt volym, kvalitet samt tid för leveransen (Rogerson 1992). Inlåsnings effekten beror alltså på att de osäkra parametrarna inte objektivt kan mätas och kontrakteras ex ante

(ibid.). En inlåsningsseffekt behöver dock inte betyda något negativt. Inlåsningsseffekten påverkar bara situationen negativt om det skapas ineffektivitet där en av parterna misstänker att utfallet av kontraktet är ineffektivt (ibid.). I övrigt är transaktionskostnadernas storlek svåra att uppskatta och mäta eftersom alla faktorer består av en komplexitet som är svår att kvantifiera (Williamson 1985). Inlåsningsseffekten kan motverkas genom olika klausuler i kontraktet, där olika specificeringar i vad som är tillåtet och hur förändringar kan begränsas finns med (Klein et al 1978). Den mer omfattande kontraktsskrivningen kan dock ge upphov till ökade förhandlingskostnader på grund av att ytterligare tid och resurser behövs spenderas vid kontraktsskrivandet (Besanko et al. 2013).

## 2.3 Beslutsteori

Det finns framförallt två huvudspår kring beslutsteorin som är centrala, dessa är *den normativa teorin* samt *den deskriptiva teorin*. Den normativa teorin handlar om hur en individ bör fatta det mest rationella beslutet, medan den deskriptiva teorin är inriktad på hur beslutet faktiskt tas (Hickson & Khemka 2014).

Den normativa teorin utgår ifrån den förväntade nyttan av de olika utfallen vid utvärdering av ett handlingsalternativ (Hickson & Khemka 2014). Beslutsalternativen vägs mot varandra och det alternativ som genererar den högsta nyttan är det alternativ som ses som det mest rationella valet (ibid.). Den normativa teorin syftar till att fastslå regler för hur beslutsfattande bör ske för att hjälpa individer att maximera den förväntade nyttan av utfallet (ibid.). Den ger ett underlag för den rationella standarden till vilket människors beteende jämförs emot (ibid.). En kritik mot denna teori är att det är svårt att fastslå vilka psykologiska aspekter som faktiskt spelar in för individen som ska fatta ett förutseende beslut (Briggs 2014). Det kan vara svårt att kvantifiera den förväntade nyttan vid undersökningar då den är svår att förutse. Den förväntade nyttan kan enbart studeras indirekt då den utvärderas genom vilka beslut som en individ beslutar om i efterhand (ibid.).

Den deskriptiva teorin handlar om hur individer går till väga när de fattar sina beslut vid en utvärdering av mer eller mindre säkra handlingsalternativ. Jämfört med den normativa teorin är den deskriptiva teorin mindre inriktad på att faställa det mest idealiska rationella beslutet, utan syftar till att identifiera under vilka omständigheter en beslutsfattande individ upplever som rätt och fel. Den deskriptiva teorin grundar sig på hypotesen att människor hanterar komplexiteten i beslutsfattandet genom att selektivt reducera problemen till vad som är rimligt och hanterbart. I och med den hypotesen reduceras de kognitiva kraven som kan medfölja ett visst handlingsalternativ. (Hickson & Khemka 2014).

Lantbrukares beslutsfattande brukar ske på ett normativt sätt, där de olika handlingsalternativens utfall vägs mot varandra. Den största vikten för lantbrukarna vid beslutsfattandet är att processen ska ske på ett smidigt sätt genom att utforska problemet, göra en kort analys över de olika utfallen och ta ett beslut. Lantbrukare lägger mindre vikt vid att noggrant planera och utvärdera resultaten, som den deskriptiva teorin menar på. Därför tillhör lantbrukarna den kategori av individer som i sitt företagande använder den normativa teorins beslutsteori i sin verksamhet. (Öhlmér et al. 1998).

Den traditionella beslutsprocessen har av tidigare forskare utgjorts av en linjär struktur där allt sker i en ordningsföljd (Mintzberg 1976). Detta kritiseras dock av Öhlmér et al. (1998) där beslutsprocessen inte följer en linjär process utan snarare består av olika faser och delprocesser. Den modell Öhlmér et al (1998) föreslår presenteras i tabell 1 och förklarar de olika faserna problemupptäckt, problemdefinition, analys och val samt implementering utifrån lantbrukares perspektiv. De olika faserna sker efter en linjär process, men där delprocesserna inte behöver följa den linjära strukturen (ibid.).

Tabell 1. Begreppstabell över beslutsfattande. Öhlmér et al (1998). Egen bearbetning

Faser	Subprocesser			
	Utforskning & Uppmärksamhet	Planering	Utvärdering & Val	Ansvarsbärande
Problemupptäckt	Informationsscanning & uppmärksamhet	—	Utvärdering av alternativ, Problem?	Kontrollera valet
Problemdefinition	Informationssökning & identifiera alternativ	—	Utvärdering av alternativ, alternativ att studera	Kontrollera valet
Analys och val	Informationssökning	Planering	Utvärdering av alternativ, val av alternativ	Kontrollera valet
Implementering	Informationssökning & Ledtrådar till effekter	—	Utvärdering av alternativ, val av korrigerande åtgärder	Bära ansvar för slutgiltigt resultat, sprida information

### *Problemupptäckt*

Den första fasen behandlar problemupptäckten. Ett problem kan upptäckas på flera olika sätt, och är inte alltid självklart för lantbrukaren att upptäcka. Problemen kan till exempel dölja sig till en början för att sedan växa fram och förtydligas av den ouppfyllda målsättningen. Problemupptäckt kan även göras utifrån externa faktorer som är mer tydliga, men där det kan krävas anpassning till de nya förutsättningarna. För att motivera lantbrukare att engagera sig och ha en förståelse för beslutsfattandet är problemupptäckten en viktig del. (Öhlmér et al. 1998).

### *Problemdefinition*

Under problemdefinitionsfasen definieras först problemet, för att sedan undersöka de underliggande orsakerna och slutligen identifiera möjliga lösningar till problemet (Öhlmér et al. 1998). Framförallt är det de individuella egenskaperna hos lantbrukarna som avgör vilka lösningsalternativ som identifieras utifrån problemdefinitionen (Öhlmér et al 2000).

### *Analys och val*

De möjliga lösningarna som identifierats ska sedan utvärderas utifrån en analys, som sedermera leder fram till ett val. Antingen sker utvärderingen genom en kvalitativ eller en kvantitativ process (Öhlmér et al. 1998). Den kvantitativa processen är inriktad mot ett mer analytiskt beslutsfattande, vilket speglar den deskriptiva beslutsteorin (ibid.). Den kvalitativa processen bygger på den normativa beslutsprocessen, där de olika utfallen ställs mot varandra för att avgöra vilket som är det mest tillfredsställande valet. Det val som slutligen görs behöver dock inte enligt Öhlmér et al. (1998) alltid innebära att det mest optimala alternativet av de olika valmöjligheterna väljs. Istället kan lantbrukare resonera utifrån de individuella egenskaperna och risk för att komma fram till ett beslut där det valda alternativet uppnår en tillräcklig nivå av tillfredsställelse, som ett resultat av det normativa beslutfattandet (ibid.).

### *Implementering*

Den sista fasen utgörs av implementeringen och behandlar hur den valda lösningen genomförs och följs upp för att se om det var en effektiv lösning. (Öhlmér et al. 1998). Resultatet analyseras utifrån förväntningarna och värderingarna som lantbrukaren hade på det valda beslutsalternativet. I vilken mån beslutsalternativet anses vara en effektiv lösning kan påverka framtida beslutsprocesser (ibid.).

### *Subprocesser*

De olika subprocesserna i Öhlmérs et al. (1998) modell består av utforskning och uppmärksamhet, planering, utvärdering och val samt ansvarsbärande. Utforskning och uppmärksamhet innebär att informationssökning angående olika alternativ sker, samt att skillnader mellan alternativen uppmärksammas (ibid.). Planering som subprocess är sammankopplad med analys och val där en översiktlig planering görs för de olika alternativen. Utvärdering och val är nära sammankopplade med analysen där de olika valmöjligheterna utvärderas och analyseras (ibid.). Till exempel utvärderas vilka konsekvenser förväntas medfölja beslutsalternativet, såsom förhöjda risker, högre inkomst eller mer/mindre arbete. Efter att utvärderingen och analysen är avslutad väljs det bäst anpassade beslutsalternativet ut för att sedan se hur väl det kan uppfylla graden av måluppfyllelse (ibid.).

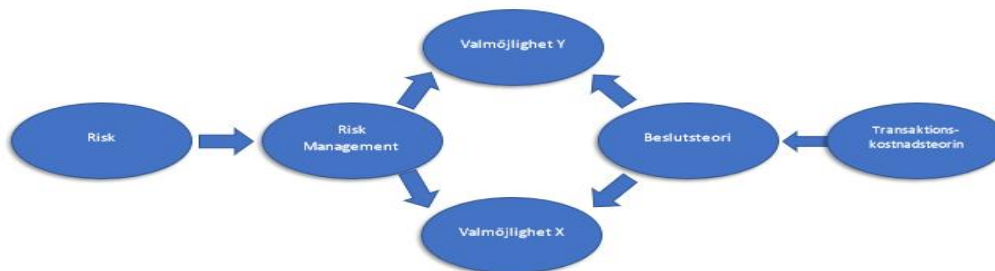
## **2.4 Teoretisk syntes**

Den teoretiska syntesen är en sammanställning av de teorier och modeller som presenteras i kapitel 2. Utifrån den teoretiska syntesen har sedan det empiriska materialet samlats in och analyserats för att kunna besvara forskningsfrågorna. Lantbruk förknippas med risk på många olika sätt (Hanson et al. 2004). De olika riskerna måste lantbrukare ta ställning till, och framföra en strategi för hur den ska hanteras i verksamheten (Boehlje 1977). Utifrån de olika marknadsstrategierna för att reducera riskerna ställs lantbrukare inför ett val för hur de ska gå tillväga (Boehlje 1977).

Den marknadsstrategi som lantbrukare ska fatta ett beslut kring påverkas av flera faktorer, där lantbrukarnas beslutsprocess kännetecknas av snabba beslut tagna genom intuition snarare än noggranna analyser av varje beslutsalternativ (Öhlmér et al. 1998). Detta har sin grund i den normativa teorin kring beslutsfattande där den förväntade nyttan av varje utfall vägs samman innan ett beslut fattas (Hickson & Khemka 2014). Det beslutsalternativ som väljs, förväntas generera den högsta nyttan utav valmöjligheterna, vilket även ses som det mest rationella valet (ibid.).

De olika beslutsalternativen kan dock ha vissa begränsningar, vilka måste vägas in när ett beslut ska tas. Transaktionskostnadsteorin förklarar hurvida kostnader kan uppstå vid upprättande av ett kontrakt och vilka eventuella krav som medföljer för att uppfylla det avtal som kontraktet gäller (Rodrigues et al. 2012). Transaktionskostnader kan utgöras av sökkostnader, förhandlingskostnader samt kontrollkostnader (Cooter & Ulen 2016). Ursprunget till de olika transaktionskostnaderna och hur dessa kan undvikas kan förstås utifrån flera parametrar. Framförallt påverkas transaktionskostnaderna av graden av osäkerhet i kontraktsparternas prestationer, sannolikheten för att transaktionerna upprepas samt antalet relationsspecifika investeringar parterna emellan (Williamson 1981).

Utifrån de olika teorierna har en schematisk bild skapats över hur hela processen hänger samman, vilken presenteras i figur 3:



Figur 3. Schematisk bild över arbetets teoretiska syntes. Egen bearbetning.

Figur 3 visar på sambandet mellan de olika teorierna och hur de hänger samman. Betydande prisrisker på spannmålsmarkanden är centralt för lantbrukare att behöva ta ställning till. Utifrån riskmanagementteorin utformas olika strategier för hur riskerna kan hanteras. Detta genererar i sin tur olika valmöjligheter vilka lantbrukarna måste ta ställning till. De olika valmöjligheterna påverkas dock av vissa faktorer som förklaras utifrån transaktionskostnadsteorin. Lantbrukarna måste därmed ta ett beslut, där de olika transaktionskostnaderna vägs in i analysen för vilken av valmöjligheterna som anses passa deras strategi på bästa sätt.

## 3. Metod

I detta kapitel presenteras studiens tillvägagångsätt och val av metod. I kapitlet diskuteras undersökningens trovärdighet, kritik mot den valda metoden, urval, etik och samt metodens relevans för studiens syfte och forskningsfrågor.

### 3.1 Litteraturgenomgång

Den litteratur som används i arbetet består framförallt av vetenskapliga artiklar som har hittats via Sveriges lantbruksuniversitets databaser. Även några böcker har använts vid studien, för att understödja teorierna. De vetenskapliga artiklarna kallas för ”den vita litteraturen” och består av kvalitativ forskning inom vissa avgränsade områden. Böcker med mera kallas istället för den ”grå litteraturen”, då böckerna inte har blivit granskade på samma sätt som de vetenskapliga artiklarna (Yasin & Hasnain 2012).

I arbetet har en narrativ litteraturgenomgång tillämpats. En litteraturgenomgång syftar till att ge en överblicksbild samt en bättre förståelse för det ämne som undersökningen ska handla om (Bryman & Bell 2017). Den narrativa litteraturgenomgången skiljer sig från den systematiska litteraturgenomgången då den är mer omfattande, men även mer ofokuserad (ibid.). Den narrativa litteraturgenomgången passar även bättre för kvalitativt inriktade arbeten, då det kan ske ändringar i tolkningen av litteraturen som en följd av analysen utifrån den insamlade informationen (ibid.).

Litteratursökningarna har skett genom databaserna Google Scholar, Web of Science samt Sveriges lantbruksuniversitets egen databas Primo. En av anledningarna till att flera databaser har använts är för att få ett större litteraturunderlag samt ökat träffsäkerheten inom forskningsområdet. Några vanliga sökord som har använts vid sökningarna efter litteratur är: ”risk management”, ”hedging”, ”transactions cost”, ”asset specificity” samt ”lantbrukarens beslutsprocess”. Framförallt har de olika sökningarna sorterats efter antal citeringar, ålder samt relevans. Utifrån sökorden har vetenskapliga artiklar erhållits och granskats. De vetenskapliga artiklarna som framkommit vid sökningarna har även hjälpt till att hitta andra relevanta artiklar som inte framkom vid sökningarna, då deras referenser använts som en fortsatt sökning. I samband med litteraturgenomgången framgick att transaktionskostnader applicerats på flera områden men att alla transaktionskostnader inte har applicerats tillsammans, utan mer i separata studier. Det finns även internationella studier inom studiens ämne, men inom den svenska marknaden är ämnet utforskat (Chow et al. 2000). Därmed identifierades ett nytt område som gap-spotting (Sandberg & Alvesson 2011).

### 3.2 Kvalitativ forskningsmetod med induktiv ansats

Två vanliga forskningsstrategier vid företagsekonomisk forskning är kvalitativ- och kvantitativ forskningsstrategi (Bryman & Bell 2017). I denna studie har den kvalitativa forskningsstrategin tillämpats via en induktiv ansats. Den kvalitativa forskningsmetoden med induktiv ansats lägger stor vikt vid individers

uppfattning och tolkning av deras sociala verklighet vilket skapar en djupare förståelse om kontexten (ibid.). Det kvalitativa förhållningssättet ger även utrymme till att se världen utifrån intervjuobjektets ögon, få kunskap och detaljerade beskrivningar av vad som har ägt rum i den studerade miljön samt beskriva hur skeenden och mönster har utvecklats över tiden (ibid.). Induktiv ansats syftar till att teorin utformas efter den empiri som samlas in och formas under undersökningens gång (ibid.) Den ontologiska ståndpunkten i studien utgår ifrån konstruktionismen. Den ontologiska ståndpunkten har betydelse för hur den yttre verkligheten uppfattas och beskrivs (ibid.) Synen på verkligheten och de sociala företeelserna anses vara ett resultat av samspel mellan individer, vilket har sin grund i det konstruktivistiska synsättet (ibid.). Transaktionskostnadernas upplevda storlek (Williamson 1985) och beslutsprocessen (Öhlmér et al. 1998) relateras således till samspelet mellan olika aktörer och därmed till det konstruktivistiska synsättet. Genom att utgå från undersökningspersonernas åsikter och uppfattningar genom ett tolkningsperspektiv används den kunskapsteoretiska ståndpunkten som epistemologi (Bryman & Bell 2017). Den sociala verkligheten är enligt konstruktivismens i ständig förändring, vilket medför att forskare kan ha olika uppfattningar och tolka verkligheten ur olika perspektiv (ibid.).

### 3.3 Fallstudie

Syftet med fallstudier är att studera en specifik kontext och kultur utifrån verkliga fall för att samla in empiriska data (Bryman & Bell 2017). I denna studie lämpar sig fallstudier bra då syftet med undersökningen är att studera sociala företeelser i dess kontext. Undersökningens fallstudiedesign grundar sig i den multipla formen, vilken möjliggör en komparativ jämförelse mellan flera företag (ibid.). I den här undersökningen jämförs och analyseras åtta olika företag med varandra.

### 3.4 Urval

I en kvalitativ undersökning används framförallt två olika typer av urval, vilka är sannolikhetsurval samt icke- sannolikhetsurval (Bryman & Bell 2017). I denna studie tillämpas ett icke- sannolikhetsurval. Ett ändamålsinriktat urval utgör en form av ett icke- sannolikhetsurval och syftar till att forskarna inte väljer ut undersökningsdeltagare på slumpmässigt vis, utan att de väljs ut efter relevanta kriterier för att besvara forskningsfrågorna (ibid.).

Urvalet i denna studie består av åtta lantbruksföretag som alla uppfyller kriterierna att det bedrivs storskalig spannmålsproduktion samt att prissäkring sker på regelbunden basis. Företagen bedriver spannmålsproduktion på minst 450 hektar, vilket anses vara representativt för storskalig spannmålsproduktion (SCB 2017). Fallföretagen är inte knutna till något specifikt geografiskt område, utan är utspridda mellan Skåne i söder och Mälardalen i Södermanland. Däremot är de anpassade efter de större produktionsområdena för spannmål. Anledningen till att det finns en geografisk spridning i urvalet är för att få ett bredare perspektiv och en större kontextuell förståelse för hur olika lantbrukare med olika geografiska förutsättningar har för inställning.

Kontakt med respondenterna erhöles genom Spannmålsodlarföreningen i Örebro, som genom sitt stora nätverk med spannmålsodlare med passande kriterier kunde förmedla kontaktuppgifter. Utifrån Spannmålsodlarföreningen erhöles en kontaktlista med 10 namn, varav 8 lantbrukare valdes ut då de ansågs klara av urvalskriterierna för studien.

Med teoretisk mättnad menas att urvalet bör vara tillräckligt stort för att en ordentlig analys ska kunna genomföras kopplad till teorin (Bryman & Bell 2017). Det ska finnas en mättnad av data där ingen ny relevanta data ska kunna erhållas från den utvalda kategorin, samt att det finns en tillräcklig variation av urvalsdeltagarna för att alla dimensioner ska identifieras (Strauss & Corbin 1998 se Bryman & Bell 2017). Urvalet av de åtta lantbruksföretagen anses vara tillräckligt för att det ska finnas en teoretisk mättnad för studiens syfte.

### 3.5 Datainsamlingsmetod

Datainsamlingen till detta arbete har skett genom semistrukturerade intervjuer vid två tillfällen. En semistrukturerad intervju går ut på att forskaren har en lista över specifika områden eller frågor som ska behandlas, men där det finns en flexibilitet i ordningen på frågorna samt en stor frihet för intervjupersonen att utforma sitt svar på (Bryman & Bell 2017). Då nya intressanta vinklar framkom vid första intervjutillfället beslutades att kompletterande intervjuer behövdes genomföras för att fånga upp de nya idéerna. På grund av anpassning till rådande epidemiutbrott med covid-19 har telefonintervjuer behövts genomföras. Telefonintervjuer används sällan vid kvalitativa studier då det är vanligare med personliga intervjuer ansikte mot ansikte (ibid.). Intervjuerna innehöll ett tjugotal frågor och tog i genomsnitt 30 minuter att genomföra.

För att komma i kontakt med olika representativa lantbruksföretag togs först en kontakt med Spannmålsodlarföreningen i Örebro. Kontakten skedde via telefon samt mejl till Spannmålsodlarföreningen utifrån deras hemsida (Spannmålsodlarföreningen 2020). Utifrån de erhållna kontaktuppgifterna togs sedan en första kontakt med respondenterna via telefon för att säkerställa deras medverkan i undersökningen. Därefter skickades intervjuunderlaget ut till respondenterna för att de skulle sätta sig in i ämnet och vara förberedda vid intervjutillfället.

I bilaga 1 finns en intervjuguide bifogad över de frågor som togs upp vid intervjutillfällena. Intervjuguiden är konstruerad med förslag på frågor som intervjuerna kan utgå ifrån, men som även ger utrymme för att låta intervjun röra sig i olika riktningar och ge respondenten utrymme för att förmedla kunskap som inte fångas utav frågorna, precis som en semistrukturerad intervju ska kunna göra (Bryman & Bell 2017). Några av de teman som behandlades vid intervjutillfällena var respondenternas allmänna syn på risk, riskhantering, inställning till marknadsstrategierna utifrån osäkerhet, förtroende och relationsspecifika tillgångar med mera. Intervjuerna spelades in för att sedan transkriberas och möjliggöra respondentvalidering, där respondenterna kunde granska materialet och kontrollera att de överensstämde med deras egen uppfattning (ibid.).



### 3.6 Trovärdighet

Ett grundläggande kriterium för en utvärdering av kvaliteten på den kvalitativa forskningen är trovärdighet. Trovärdigheten bedöms efter fyra delkriterier, vilka är tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet samt konfirmering eller bekräftelse (Bryman & Bell 2017). I detta avsnitt behandlas de olika kriterierna och deras påverkan på detta arbete.

Trovärdighetens första delkriterium är *tillförlitlighet* och handlar om att forskaren ska ha uppfattat verkligheten på ett korrekt sätt utifrån den miljö som har studerats (Bryman & Bell 2017). Tillförlitligheten påverkas av tillgången till likartade respondenter som är verksamma inom samma bransch, men även inom likartade geografiska områden (ibid.). Genom en respondentvalidering bekräftades att den studerade verkligheten uppfattats på ett korrekt sätt.

Nästa delkriterium handlar om *överförbarheten* i arbetet, som handlar om huruvida resultaten är överförbara till en annan miljö (Bryman & Bell 2017). För att resultaten ska kunna överföras till en annan miljö krävs mer ingående redogörelser för detaljer som finns i den kontext som studeras (ibid.). Den situation som fallföretagen befinner sig i redovisas på ett detaljerat sätt för att försöka öka förståelsen för den verklighet som företagen möter och öka överförbarheten till en större kontext.

*Pålitlighet* som är det nästa sista delkriteriet handlar om att alla faser i forskningsprocessen ska redovisadas för att tydligt kunna följa med och öka forskningens pålitlighet (Bryman & Bell 2017). Tillvägagångssättet i denna undersökning beskrivs i metodkapitlet vilket ökar pålitligheten. Samtidigt har arbetet vid ett flertal gånger läst igenom av både handledare samt opponenter vilket får anses öka pålitligheten.

Det sista delkriteriet för att utvärdera trovärdigheten är *konfirmering eller bekräftelse*. Detta handlar om att författarna inte medvetet ska ha försökt påverka arbetet utifrån sina egna värderingar eller sin teoretiska inriktning (Bryman & Bell 2017). I metodkapitlet förs en etisk diskussion, samt en diskussion kring metodkritik för att kritiskt reflektera över brister i utförandet av studien.

### 3.7 Etisk diskussion

Det finns fyra grundprinciper för forskningsetiska frågor som enligt Vetenskapsrådet (2002) är bra att förhålla sig till som författare. Dessa innefattar informations-, samtyckes-, konfidentialitets-, och nyttjandekravet (ibid.). *Informationskravet* handlar om att forskarna ska informera respondenterna om vilka villkor som gäller för deras deltagande. *Samtyckeskravet* kräver att villkoren ska vara accepterade (ibid.). Författarna säkerställde att deltagandet var frivilligt samt vilka villkor som gällde för den information som lämnades ut. Respondenterna styrde således själva över sin medverkan i undersökningen. *Konfidentialitetskravet* innefattar hur personuppgifterna som samlas bör behandlas, genom att inga obehöriga ska kunna ta del av dessa (ibid.). *Nyttjandekravets* grundprincip handlar om att den information som samlas in endast ska användas för forskningsändamål (ibid.). Inspelningarna samt

transkriberingarna förfogade enbart författarna över och såg till att ingen obehörig fick ta del av dessa. För att stärka konfidentialiteten- och nyttjandekravet i studien utelämnades respondenternas namn, vilket underlättade för författarna att förmedla en trygghet om att materialet som samlades in enbart skulle användas till arbetets syfte.

### 3.8 Metodkritik

På grund av rådande omständigheter med Covid-19 var inte personliga möten vid intervjuer möjligt. Därmed behövdes insamling av empiriska data ske via telefonintervjuer. Det finns flera nackdelar med att utföra telefonintervjuer då bland annat möjligheten att läsa av ansiktsuttryck eller rörelser försvinner, eller olika störningar på telefonnätet (Bryman & Bell 2017). Det personliga mötet kan även underlätta analysen då det är lättare att få en bredare helhetsbild utifrån respondentens hemmamiljö (ibid.). Samtidigt är telefonintervjuer ett smidigt sätt att kontakta intervjupersoner som befinner sig på en annan plats och inte är tillgängliga för en personlig intervju, där datainsamlingen behåller sin trovärdighet (ibid.). Däremot avgörs extra mycket av frågornas utformning vid detta exceptionella läge, för att svaren ska kunna tolkas rätt och inte påverka utfallet av studien då informationen är subjektiv.

I samband med kvalitativ forskning är det vanligt att forskningsfrågorna växer fram efter hand under processens gång (Bryman & Bell 2017). Kvantitativa forskare menar kritiskt på att den kvalitativa studien ofta utgår ifrån en bred frågeställning som är svår att definiera, för att sedan utvecklas under processen till en smalare frågeställning (ibid.). Detta kan spegla denna studie då kompletterande intervjuer genomfördes för att specificera frågeställningen och utveckla den efterhand. Därmed kan det vara svårt för en objektiv läsare att ha en uppfattning om varför forskningsämnet valdes (ibid.).

Det finns även kritik mot den kvalitativa forskningen då forskningsmetoden bygger på forskarens subjektiva uppfattningar (Bryman & Bell 2017). Stor vikt läggs vid forskarens subjektiva uppfattning, vilket påverkar möjligheten att replikera studien då individens uppfattningar är avgörande. Betydelsen av forskarens subjektiva uppfattning försvårar möjligheten till att generalisera resultaten och applicera resultatet på andra miljöer (ibid.). Även fallstudier har kritiserats för att olika företags specifika kontext är svåra att generalisera (ibid.). Målsättningen med studien är inte att skapa ett generaliserat resultat för en hel population utan endast för ett stickprov. Utifrån detta syfte är dock en kvalitativ forskningsmetod att föredra (ibid.).

## 4 Empirisk data

I det här kapitlet presenteras den insamlade empirin. Kapitlet inleds med en övergripande beskrivning av fallgårdarna som undersökningen utgår ifrån. Därefter presenteras empirin i olika delar som knyter an till de utvalda teorierna.

### 4.1 Övergripande företagsbeskrivningar

I denna studie analyseras åtta fallgårdar som bedriver storskalig spannmålsproduktion vilka presenteras i tabell 2. Fallgårdarna är spridda över södra och mellersta delarna i Sverige, från Skåne i söder till Mälardalen i norr. Gårdarnas åkerareal varierar från 450 hektar till 1450 hektar. Lagringsmöjligheterna redovisas av nyckeltalet ton/hektar, vilket skiljer sig mellan gårdarna då vissa har full kapacitet för lagring, medan andra behöver leverera delar av den fysiska varan direkt vid skörd. Några gårdar köper även in spannmål från andra intilliggande gårdar som en del i sin försäljningsstrategi, vilket gör att det uppstår ytterligare skillnader i nyckeltalet. Gemensamt för alla fallgårdarna är att de använder sig av forwardkontrakt. Hälften av gårdarna använder sig dessutom av futureskontrakt, där en av gårdarna prissäkrar mer sällan på grund av skattemässiga skäl. Resterande företag använder futureskontrakt på regelbunden basis. Vid försäljning av spannmål används en eller flera aktörer av de utvalda lantbrukarna.

Tabell 2. Verksamhetsbeskrivning. Egen bearbetning

Företag	Område	Storlek	Ton/Hektar	Forwardkontrakt	Futureskontrakt
A	Västergötland	700ha	6,43	Ja	Ja
B	Östergötland	470ha	3,83	Ja	Nej
C	Östergötland	700ha	3,29	Ja	Ja
D	Mälardalen	980ha	7,14	Ja	Sällan
E	Mälardalen	450ha	5,55	Ja	Nej
F	Mälardalen	710ha	6,36	Ja	Nej
G	Skåne	1450ha	13,8	Ja	Ja
H	Skåne	700ha	7,86	Ja	Nej

### 4.2 Forwardkontrakt

#### 4.2.1 Osäkerhet

De allra flesta lantbrukare är medvetna om att det finns en osäkerhetsfaktor vid kontraktsskrivande. Lantbrukare B menar på att förut var det en mer öppen marknadsplats där det fanns publika siffror som var mer exakta. Idag finns det

bara vägledande priser att tillgå som alla kan komma åt. Lantbrukare B och E uppger att det enda sättet att få reda på de verkliga priserna är att ringa till sin säljare, vilket både kräver tid och resurser. Lantbrukare D medger att det är lätt att ha en uppfattning om trenderna inom spannmålspriserna, men att det upplevs som onödigt komplicerat att hela tiden behöva ringa till sin säljare för att få tillgång till de verkliga priserna.

Trots att aktörerna besitter mer information än lantbrukarna, uppger samtliga att det inte känns som att den ene parten försöker att utnyttja den andre. Lantbrukare D och A talar om att det kan finnas mycket finstilt i kontrakten som skrivs men att det sällan spelar någon större roll vid kontraktskrivandet. Lantbrukare G menar dock på att det finstilt kan skapa problem då det inte helt säkert går att kontrollera vad som prissäkras, då kontrakten blir mer otydliga. Lantbrukare A uppger att det framförallt är priserna i kontraktet som det läggs fokus på, samt att grundprinciperna i kontraktspecifikationerna är tydliga men att det finstilt inte är nödvändigt att lägga lika stort fokus på. Fortsatt menar hen att: ”Mycket går på slentrian, det funkade förra året så då borde det göra det igen, därmed spelar det finstilt mindre roll”.

Lantbrukare F anser att alla aktörer försöker agera till viss del efter egen vinning, men att det är en ganska självklar del som inte skapar några problem. F menar på att även om aktörerna vill agera efter egen vinning har de ett rykte att bevara, vilket gör att de inte kan bete sig hur som helst. Enligt A kan priserna kontrolleras utifrån börsmarknaden, vilket kan ge en indikation på om priserna skiljer sig avsevärt gentemot kontraktspriset. Även användning av många olika aktörer vid försäljning kan vara ett sätt att se om någon aktör avviker mycket i priser uppger C.

#### 4.2.2 Förtroende

Alla lantbrukare som intervjuats uppger att förtroende och relation med sin aktör är en viktig del vid kontraktskrivande. Lantbrukare H beskriver: ”Är priserna lika mellan olika aktörer så är det relationen som avgör med vem jag skriver kontrakt med”. Lantbrukare A, G och F uppger att återkommande affärer bygger upp förtroendet mellan de olika parterna. Förtroendet underlättar mycket vid till exempel informationssökningen. Lantbrukare G uppger att relationen till sin säljare underlättar för försäljningen av sin spannmål. Hen menar: ”Har man en riktigt bra kontakt kan de ringa upp och säga att nu kanske du borde göra någonting, därmed behöver man inte lägga lika mycket tid på informationssökning”.

Lantbrukare D pratar om att långvariga relationer med ett uppbyggt förtroende kan vara en avgörande faktor att just det prissäkringsalternativet väljs utifrån den aktören. D menar på: ”Vid skörd kan det vara mycket spannmål som ska hanteras på en och samma gång, har man då gjort tidigare affärer med en viss aktör så vet man att det fungerar, både betalningsmässigt och med logistik”. Lantbrukare H menar dock på att ett allt för stort fokus på relationen och förtroendet kan göra att mindre fokus läggs på priset, vilket borde vara det som är i fokus. Lantbrukare G instämmer med att: ”Återkommande affärer är väldigt bra, men man vill inte

hamna i en beroendeställning. Det kan leda till att man måste gör allt som aktören vill, därmed är det bra att byta runt ibland”.

Många lantbrukare medger att förtroendet är väldigt viktigt för att veta att mindre tid ska behöva läggas på informationssökning samt kontrollkostnaderna. Lantbrukare A, C och E menar på att handel med en tillräckligt stabil aktör gör att mindre resurser behöver läggas på att kontrollera att kontraktet uppfylls. B menar på att om man det skulle uppstå några tvivelaktigheter kring kontraktet brukar problemen lösa sig, på grund av det ömsesidiga förtroendet.

#### 4.2.3 Relationsspecifika tillgångar

Många av lantbrukarna lyfter fram att de tycker att det är svårt att se någon särskild relationsspecifik tillgång. Återkommande för de allra flesta lantbrukarna är torknings- och lagringsmöjligheterna, vilka skapar olika möjligheter för försäljning av spannmål. Bland annat har lagringsmöjligheter bidragit till att behöver levereras med traktor utan allt går med lastbil uppger E. Lantbrukare G menar på att vissa investeringar gjorts i logistik för att minska kostnaderna men som även lett till ett ökat förtroende utifrån aktörens sida. G fortsätter: ”Man har visat sig vara pålitlig, man har hög kapacitet vilket aktören värdesätter vid kontraktskrivandet”. Flera lantbrukare uppger även att det finns en premie att erhålla för att investeringar skett i tork och lagringsmöjligheter, vilket då skulle locka fler till att investera. Däremot anser flera att denna premie inte ger tillräckligt med betalt för att investeringen skall motiveras utifrån det.

Lantbrukare D, E och H medger att investeringarna i lagringsmöjligheter snarare leder till att fler möjligheter skapas än att det sker en inlåsnings till ett visst försäljningsalternativ. H menar på att möjlighet till lagring ger en ökad makt över den fysiska varan att bestämma vad som ska hända med varan. Lantbrukare D menar att om en investering i lagring inte hade skett skulle det snarare leda till ett större beroende av kontrakten.

Investeringar i relationer kan ses som relationsspecifika medger lantbrukare B och H. Om inte relationerna hade funnits där, är det inte säkert att samma kontrakt hade skrivits utifrån samma förutsättningar anser de. B menar på att näste övertagare av företaget är lite fundersam kring huruvida de mänskliga relationerna kan överföras till en ny part. Därför sker investeringar i tid vid möten för att relationen och kunskapen succesivt ska överföras till nästa generation uppger B.

### 4.3 Futureskontrakt

#### 4.3.1 Osäkerhet

Majoriteten av lantbrukarna anser att prissäkring med futureskontrakt är komplicerat. Lantbrukare H anser däremot att futureskontrakt inte är komplicerade. En förklaring till att futureskontrakt anses vara komplicerade beror enligt lantbrukarna på flera saker. Marknaden för spannmål upplevs som komplex, ger upphov till olika strategier och förändras över tiden. Informationen om marknaden upplevs inte vara svårtillgänglig. Men som lantbrukare E uttrycker

sig finns det en ”osäkerhet i hur mycket tid som behöver läggas på att söka information”. Lantbrukare B och F anser att futureskontrakt är något nytt och osäkert och därför ogärna vill sätta sig in i något nytt. Istället väljs ofta det bekväma alternativet genom att fortsätta med det alternativ där kunskap redan finns. I och med att marknaden är komplex krävs en viss nivå av kunskap. En kunskap som alla lantbrukare inte upplever att de besitter. Lantbrukare E vill till exempel inte börja handla med futureskontrakt innan hen besitter en viss nivå av kunskap. Lantbrukare A, C och G upplever dock att behovet av att lägga mycket tid på informationssökning minskar med tiden. Enligt dem upplevs informationssökningen som betydande innan de har börjat med futureskontrakt, men efteråt minskar det upplevda behovet av att söka information. Informationssökningen ligger istället på att hålla sig uppdaterad om marknadsläget snarare än att förstå marknaden.

#### 4.3.2 Förtroende

Lantbrukarna uppger att förtroende inte är en starkt bidragande faktor till varför de gör eller inte gör affärer genom futureskontrakt. Lantbrukare G anser dock att ett gott förtroende för banken kan underlätta, då futureshandel kräver en säkerhet för att kunna ta en position i marknaden. Olika banker hanterar detta på olika sätt och här har lantbrukare A och D uppgett att det är fördelaktigt att samla alla bankärenden till en och samma bank. Detta innebär att banken blir mindre orolig och ställer lägre krav, vilket har gett lantbrukarna en större rörlighet i deras handel enligt E. E menar på att vanligtvis kräver ”banken att man behöver sätta in mer pengar för att man ska kunna fortsätta att handla”. Återkommande affärer på banken kan enligt lantbrukare C också ge fördelar då det finns möjlighet till att förhandla om kostnader kopplat till handeln.

Vissa banker erbjuder lantbrukarna en möjlighet att ringa in till deras mäklare för att prissäkra i samt ge lättare kommunikation mellan parterna. Enligt lantbrukare D är dock mäklarna begränsade av lagstiftning och av deras egen bank som vill agera för egen vinning. Av denna anledning ger möjligheten att ringa mäklaren inget extra stöd eller vägledning i de olika potentiella utfallen. Lantbrukare A uppger att hen ingår i en grupp med andra lantbrukare som handlar med futureskontrakt, där tidigare erfarenheter och idéer kan diskuteras med varandra. Enligt A har detta hjälpt hen att utveckla sitt handlande och tydligare se potentiella scenarion i marknaden och därigenom skapa ett sätt att försöka minska sökkostnaderna.

#### 4.3.3 Relationsspecifika tillgångar

De relationsspecifika tillgångarna för futureskontrakt ansågs av många lantbrukare vara svåra att identifiera. Lantbrukare A och E anser att mycket tid behövs läggas på att försöka förstå hur börserna är uppbyggda och hur de fungerar. Däremot anser G att mycket av den kompetens som erhållits för att förstå börsmarknaden kommer ifrån det egna intresset, och därmed inte ses som en särskild investering. C anser dock att en hel del av kunskapen investeras hela tiden då börsmarknaden kan vara svårare att förstå sig på än kontraktering av fysisk vara. I övrigt uppgav många lantbrukare att inga särskilda investeringar skett i kompetens för att öka kunskapen om futureskontrakt. Däremot upplevde

ingen av lantbrukarna att det fanns någon typ av inlåsningsseffekt på grund av investeringarna då marknadsplatsen ansågs vara öppen.

Lantbrukare A och E uppgav dock att lagring kan ses som en relationsspecifik tillgång. A menar att för att futureskontrakt ska kunna fungera som ett optimalt prissäkringsalternativ behöver den fysiska varan kunna kontrolleras. Om inte den fysiska varan hanteras baseras börshandeln enbart på spekulation, vilket gör att den inte fungerar som ett bra prissäkringsalternativ menar A. Lantbrukare G anser även att fördelarna av lagring inte har varit tillräckligt stor, vilket skulle tyda på att investeringarna i lagring inte är lika viktiga för futureskontraktet. Förklaringen är att det inte finns samma krav på leverans samtidigt som kontrakten kan omförhandlas och säljas vilket minskar incitamenten för lagring utifrån futureskontrakt menar G. C menar dock på lagring vid börshandeln inte är lika nödvändigt då kontrakten både kan köpas och säljas på börsen. Däremot får inte prissäkringsnivån skilja sig för mycket mot bankens säkerhet vilket kan medföra att ytterligare likvida medel behövs tillföras medger C.

## 4.4 Beslutsprocessen

I följande avsnitt presenteras empirin som insamlats angående lantbrukarnas beslutsprocess rörande valet av prissäkring genom futureskontrakt eller forwardkontrakt.

### *Problemupptäckt*

De allra flesta av lantbrukarna har en tydlig bild av prissäkring och anser att prissäkring är en nödvändighet. Lantbrukare A sa till exempel att anledningen var för: ”Jag vill motverka de stora prissvängningarna, det är ett sätt att kapa de stora topparna och dalarna och därigenom få en jämn intäktskurva”. Lantbrukare B var inne på samma linje när hen berättade att: ”Det är en prisfråga, man vill vara säker på att man når upp över produktionsvärdet”. Därigenom var lantbrukarna medvetna om den prisrisk som finns på marknaden. Även E är inne på samma frågor som A och B, men att det inte bara är den stabila inkomsten som det måste tas hänsyn till utan även en viss form av kvantitetsrisk. E sa: ”Man får vara noga med att inte säkra upp för mycket, det är viktigt att nå upp till kvantitetskraven som medföljer prissäkringsalternativet”.

Lantbrukare H ser dock kvantitetsrisken på ett annat sätt: ”Jag vill ha den fysiska varan före jag prissäkrar, osäkerhetsmomentet att inte kunna klara av kvantitetskraven med kontrakten försvinner när man har den fysiska varan”. Samtliga lantbrukare uppger dock att prissäkring är ett sätt att skydda sig mot en del risker som finns i lantbruket.

### *Problemdefinition*

Flera av lantbrukarna uppgav att själva syftet med prissäkring inte var svårt att förstå sig på, men att det kan vara svårt att förstå de olika utfallen. D utvecklar: ”Att förstå sig på hur prissäkring fungerar är en sak, att förstå sig på affärsutfallet är en annan sak” och fortsätter ”Om man tror att man prissäkrat 50 %, och sen får man en jättedålig skörd, då har man inte säkrat 50 %. Det kan vara svårt att förstå

de olika utfallen då volymen inte är säker”. Även lantbrukare C är inne på samma linje när hen anser att det kan vara svårt att få prissäkring att bli lönsam på grund av instabila förhållanden.

Enligt G är det svårt att förstå vad det innebär då det krävs en del kunskap som inte alla lantbrukare har. Hen menar att: ”Det är finansiella instrument som inte är helt lätt att begripa, det är det som bromsar att man inte använder sig av prissäkring lika mycket”. Både D och G anser på att det är svårt att veta om man tänker rätt, att även om prissäkring har skett flera gånger är det svårt att veta om det åtagande som tecknas blev rätt.

### *Analys och val*

För att hantera risk medger lantbrukarna att både futures- och forwardkontrakt är strategier som måste beaktas. Både futureskontrakt och forwardkontrakt har sina fördelar och nackdelar enligt lantbrukarna. Till exempel uppgav lantbrukare D att hen ansåg att de fysiska kontrakten möjliggjorde att likviditetsströmmarna kunde säkras upp, samtidigt som informationskostnaderna och kontrollkostnaderna för kontraktet blir förhållandevis låga.

Lantbrukare A angav att en faktor vid analys av olika valmöjligheter är att futureskontrakt kräver en större insats av lantbrukaren att följa och försöka förstå hur marknaden fungerar. ”Det kräver att man är med som säljare vid börssvängningarna, och det krävs mycket tid och energi för” enligt A. Även F menar på att det är viktigt att väga in hur mycket tid och resurser som behövs läggas för att förstå sig på futuresmarknaden, jämfört med den smidighet som kontraktering av fysisk vara kan erbjuda. Det är väldigt enkelt och smidigt att handla med en aktör som det har byggts upp en stabil relation med. Det räcker med små insatser för att kontraktet ska upprättas medger E. Däremot anser C att när man väl förstått futuresmarknaden kan futureskontrakt fungera som ett lika smidigt prissäkringsalternativ.

### *Implementering*

Samtliga företagare uppgav att de prissäkrar på ett eller flera sätt. Lantbrukarna uppgav att de prissäkringsalternativ som valdes var tillräckligt tillfredsställande givet de förväntningar de hade. H angav: ”Man byter strategi om man tror att utfallet blir bättre genom andra lösningar, men jag anser att min prissäkringstrategi har gett effekt”. Flera lantbrukare menade även att det pris som låses in vid prissäkring är något som får accepteras. A och E angav att det åtagande som gjorts utifrån rollen som lantbrukare att det pris som låstes in vid tecknande av kontraktet var bra, är beslut som måste accepteras även om priserna senare stiger.

Ingen av lantbrukarna uppgav att de var låsta vid en strategi, men inte heller att de nödvändigtvis behövde byta strategi. E sa: ”Prissäkring via kontrakt är det som väljs, man blir nöjd med resultatet” och fortsätter ”Man är benägen att använda samma alternativ igen på grund av smidigheten, men det finns intresse av att testa på prissäkring genom börshandel. Det är en lång väg tills man förstår hur börshandeln fungerar, men när man väl gjort det är man inte låst på samma sätt”.



## 5 Analys och Diskussion

Här analyseras och diskuteras den insamlade empirin utifrån studiens teoretiska ramverk som presenterades i kapitel 2. Analysen och diskussionens syfte är att ge ett underlag till att kunna besvara forskningsfrågan utifrån det empiriska materialet.

### 5.1 Osäkerhet

Osäkerhet är en av de bidragande faktorerna till att transaktionskostnader uppstår (Williamson 1981). Osäkerheten grundar sig i vilken information som finns att tillgå och hur den hanteras av de olika parterna (Rodrigues et al. 2012). Många av lantbrukarna uppgav att informationens tillgänglighet skiljer sig mycket mellan futures- och forwardkontrakt. Lantbrukare B menade att information om marknaden för forwardkontrakt inte var lika öppen som den var förr, vilket även många av de andra lantbrukarna höll med om. Trenderna och riktpriiser var enkla att följa och ha en uppfattning om, men de exakta priserna erhöles endast via samtal med försäljaren medgav lantbrukare G. Marknadsplatsen och informationsmöjligheterna för futureskontrakt är dock mer öppen uppgav H. Därmed är det ingen svårighet att få kunskap om de verkliga priserna, men att det kan vara svårt att veta hur marknaden kommer att utvecklas menade lantbrukare E.

Detta tyder på att de olika kontrakten står inför olika svårigheter. Problematiken kring forwardkontrakt med informationstillgängligheten skulle kunna utnyttjas av den andra parten i kontraktsförhållandet i och med att de har mer information om de verkliga priserna. Därmed skulle ett opportunistiskt förhållande kunna uppstå där den ena parten i kontraktsförhållandet utnyttjar informationsasymetrien till sin egen fördel (Williamson 1979). Futureskontraktens problematik grundar sig snarare i att informationen finns tillgänglig men att den är svår att hantera och förutse. Detta förhållande kan länkas till teorin kring begränsad rationalitet som syftar till att individerna har en begränsad förmåga att kunna förutse potentiella händelser i framtiden utifrån tillgänglig information om marknaden (Williamson 1981).

Trots att aktörerna har mer information om priserna uppger samtliga lantbrukare att de inte anser att det inte finns någon direkt opportunistisk problematik vid tecknandet av forwardkontrakt. Till exempel medgav lantbrukare A och D att det kan finnas mycket finstilt i själva kontrakten som skulle kunna tyda på att aktören skulle kunna agera opportunistiskt. Däremot är det ingen lantbrukare som uppgett att det finstilt har spelat en avgörande roll för kontraktets utformning. Om detaljerade bestämmelser och informationsasymetri spelat en avgörande roll skulle det kunnat leda till att kostnaderna ex post en transaktion blivit större i enlighet med Williamson (1985). Men på grund av att aktörerna ger ett stabilt intryck behöver inga större resurser ägnas åt att förhandla om kontrakten eller att kontrollera att de uppfylls, i enlighet med synpunkterna från lantbrukare F. Flera aktörer kan även kontaktas vid försäljning av spannmål, vilket visar tydligt om en aktör agerar efter egen vinning uppger lantbrukare C.

Den största delen av osäkerheten rörande futureskontrakt finns som tidigare nämnts i förståelsen för marknaden. Precis som lantbrukare E menar att marknaden är komplex och att det krävs mycket förståelse och resurser innan ett prissäkringsalternativ tillämpas. Därmed krävs att betydande resurser spenderas på informationssökning vilket kan leda till att sökkostnaderna i form av transaktionskostnader ökar. Lantbrukarna måste investera betydande tid att söka information och få kunskap om marknaden, vilket skapar transaktionskostnader (Mosch 2003). Genom att bankerna inte kan ge någon rådgivning kring marknaden tar det lång tid för lantbrukarna själva att skapa sig en förståelse, vilket lantbrukare C uppger. Därmed är det svårt för lantbrukarna att veta om aktörerna agerar opportunistiskt i och med att det är den egna kunskapen som premieras. Detta tyder på att kostnaderna ex ante en transaktion som Williamson (1985) förklarade är av väsentlig betydelse vid upprättande av futureskontrakt.

## 5.2 Förtroende

Förtroende för avtalsparterna i ett kontraktsförhållande kan minska transaktionskostnaderna enligt Chiles och McMackin (1996). Den ömsesidiga inställningen möjliggör för parterna att reducera de resurser som behöver utnyttjas för att diskutera eventuella problem eller att kontrollera och säkerställa att den andra parten fullföljer sitt avtal (Dyer & Chu 2000).

Framförallt visade sig relationen betyda mycket för forwardkontrakt som prissäkringsalternativ. Till exempel menade lantbrukare A, F och G att ett utvecklat förtroende för den aktör som kontraktet tecknas innebär att mindre resurser behöver spenderas vid kontraktets upprättande. Precis som Chiles och McMackin (1996) diskuterar kan transaktionskostnaderna minskas på grund av det förtroende som etablerats i samband med en långvarig relation. På samma sätt som förväntningarna från lantbrukarnas sida var att aktörerna inte skulle agera opportunistiskt, vilket diskuterades i det förra avsnittet, bekräftas Chiles och McMackins (1996) definition av förtroende. Även om aktörerna har en möjlighet att agera opportunistiskt överbryggas det ömsesidiga förtroendet i relationen incitamenten att vilja göra det (ibid.). Den relation och förtroende som en långvarig relation utvecklar minskar transaktionskostnaderna. Lantbrukare G förklarade att den långvariga relationen med säljaren innebär att hen kan ringa och tipsa om när ett kontrakt bör tecknas. Därigenom har den långvariga relationen minskat sökkostnaderna då lantbrukaren värdesätter förtroendet och inte ifrågasätter förekomsten av opportunistiskt handlande. Även lantbrukare D styrker bilden av att den långvariga relationen är en faktor som bidrar till minskade transaktionskostnader då hen menar att tidigare affärer visar att den andra parten är tillförlitlig vad gäller fullföljandet av avtalet. Därigenom behöver mindre resurser spenderas på att kontrollera att kontraktet uppfylls som Dyer och Chu (2000) diskuterar.

Även vid handel med futureskontrakt uppger lantbrukare A och D att ett förtroende för aktörer som handeln sker med skulle kunna minska transaktionskostnaderna. Till exempel menade de att återkommande affärer med en och samma aktör möjliggör för lantbrukare att tillämpa en större rörlighet i handeln på grund av att aktören känner en större grad av säkerhet. Detta skulle kunna tyda på att förhandlingskostnaderna i form av transaktionskostnader

minskar till följd av ett ökande förtroende mellan parterna. Även lantbrukare D anger att återkommande affärer kan vara ett sätt att lära sig varandras rutiner vilket skulle minska komplexiteten och behovet av sökkostnader vid varje transaktion. Detta tyder på att långvariga relationer kan ge upphov till att behovet att söka information minskar som Chiles och McMackin (1996) menade på. Dock inte i lika stor grad som vid forwardkontrakt jämfört med futureskontrakt.

Lantbrukarna uppgav inte lika tydligt att relationen och förtroendet hade en lika avgörande effekt vid handel med futureskontrakt som vid forwardkontrakt. Lantbrukare B menade tydligt att relationen till säljaren var central för det prissäkringsalternativ som valdes. Detta förhållande förmedlades även av flera andra lantbrukare. Däremot angavs inte relationen och förtroendet vara av samma avgörande grad för de upplevda transaktionskostnaderna enligt G. Precis som att aktörer vid forwardkontrakt kan tipsa om när försäljning bör ske, har aktörerna vid futureskontrakt en reglering som definierar vilken rådgivning de får ge. Därigenom kan inte samma relation utvecklas i och med dessa legala begränsningar. Således påverkar förtroendet transaktionskostnaderna olika beroende på vilket av prissäkringsalternativen som väljs.

### 5.3 Relationsspecifika tillgångar

Relationsspecifika tillgångar syftar på investeringar som görs i tillgångar för att uppfylla vissa specifika behov för transaktionens genomförande (Rodrigues et al. 2012). Besanko et al. (2013) angav att det fanns olika typer av relationsspecifika tillgångar som kunde behövas specifikt för transaktionens genomförande. Dessa bestod av de platsspecifika tillgångarna, fysiska tillgångar, dedikerade tillgångar samt mänskliga tillgångar (ibid.). Många av lantbrukarna upplevde att det var svårt att identifiera några typer av relationsspecifika tillgångar och att dessa skulle ha någon särskild betydelse för valet av prissäkringsalternativ. Det var framförallt lagringsmöjligheter, samt mänsklig kompetens som identifierades som relationsspecifika tillgångar utav lantbrukarna. Den mänskliga kompetensen menade lantbrukare G inte var en särskild investering som gjorts utifrån prissäkringsalternativen utan snarare berodde på eget intresse. C ansåg att kunskap utvecklas hela tiden, men att det är svårt att beakta denna som en specifik investering.

Flera av lantbrukarna argumenterade för att lagringsmöjligheter behövs för deras marknadsstrategi att hantera risk, och därigenom kunna uppfylla vissa kontrakt. Lantbrukare D, E och H medgav att investeringar i lagringsmöjligheter leder till att fler alternativ skapas för att kunna tillgodose alternativa kontraktsspecifikationer. Det skulle kunna tyda på att lagringsmöjligheterna inte är särskilt dedikerade för en viss typ av köpare, men att det kan ses som en fysisk tillgång ägnad att uppfylla en viss transaktion (Besanko et al. 2013).

Lantbrukare A menade att lagringsmöjligheterna kan ses som en relationsspecifik tillgång för futureskontrakt då den fysiska varan behöver hanteras för att handeln inte enbart ska grunda sig på spekulation. Däremot ansåg C att lagrin inte var lika nödvändig då kontrakten både kan köpas och säljas på börsen. Även vad gäller forwardkontrakt ansågs lagring kunna ses som en relationsspecifiktillgång. Till exempel argumenterade lantbrukare G att lagring är ett sätt att kunna visa sig

pålitlig för aktören och att lagring bidrar till ett ökat förtroende mellan parterna. Således tyder detta på att lagring reducerar transaktionskostnaderna som en följd av den relationsspecifika investeringen. Flera lantbrukare uppgav även att det existerar en prispremie från aktörerna när det finns möjlighet till lagring på gården. Däremot ansågs lagring av flera lantbrukare inte ge mer betalt för att motivera val av aktör enbart utifrån denna aspekt. Därför är det svårt att avgöra om prispremien hade någon bidragande inverkan på inlåsningsseffekten, eftersom valet av kontraktalternativ enbart var ett resultat av prispremien.

Ingen av lantbrukarna upplevde att det fanns någon inlåsningsseffekt till följd av de relationsspecifika investeringarna. Inlåsningsseffekten skulle kunna bidra till en upplevd ineffektivitet och således högre upplevda transaktionskostnader (Rogerson 1992). Lagringen verkar snarare ha motsatt effekt utifrån synpunkterna från lantbrukarna D, E och H genom att det skapar ytterligare möjligheter både för futures- samt forwardkontrakt. Därmed upplevs således ingen ineffektivitet på grund av investeringen i lagring, och därmed ökar till exempel inte förhandlingskostnaderna (Klein et al 1978). Lagringsmöjligheterna kan tolkas som en kostnad som uppstår ex post i en transaktion. Men i detta fall verkar lagring inte ha någon avgörande påverkan på inställningen till olika prissäkringsalternativ.

## 5.4 Beslutsprocessen

### *Problemupptäck*

Beslutsprocessens första fas problemupptäck kännetecknas av hur ett problem växer fram och påverkar graden av måluppfyllelse (Öhlmér et al. 1998). Flera av lantbrukarna medgav att det fanns risker i produktion och försäljning som behövdes hanteras. Hanson et al (2004) menar att lantbruket utsätts för många risker som kan leda till motgångar och förluster. För att hantera risken kan olika strategier utformas för att kunna stabilisera riskerna och minimera förlusterna (Boehlje 1977). Lantbrukarna uppger att de är medvetna om riskerna och att en tydlig målsättning finns att hantera riskerna. De uppger att riskerna behöver hanteras för att jämna ut intäkterna och säkerställa att dessa är stabila. Därför behöver en strategi utformas och olika valmöjligheter tas i beaktande. Öhlmér et al. (1998) menar att målsättningen ska definieras under problemupptäcktsfasen, vilket många av lantbrukarna bekräftar att detta gäller med avseende på intäkten.

### *Problemdefinition*

Den andra fasen i beslutsprocessen behandlar huruvida problemet kan definieras och vilka möjliga lösningar som finns till problemet (Öhlmér et al. 1998). Flera av lantbrukarna uppgav att prissäkring är en lösning till problemet med att hantera risk vid spannmålsförsäljning. Detta förklaras av synergien till Boehljes (1997) marknadsstrategier där prissäkring är en strategi för att reducera risker. Däremot angav flera lantbrukare att de utfall som prissäkring kan innebära är svårare att förstå än själva grundprinciperna kring prissäkring som problemlösning. Till exempel ansåg lantbrukare D och G att prissäkring är ett komplicerat finansiellt instrument som är svårt att hantera för att det ska fungera på ett optimalt sätt på grund av en mängd möjliga utfall. Därför ställde sig lantbrukare G kritisk till

prissäkring som ett problemlösningssalternativ när hen fastslog att komplexiteten motverkar att prissäkring tillämpas i än större utsträckning.

### *Analys och val*

Den tredje fasen behandlar analys av de identifierade valmöjligheterna, samt ett val utifrån analysen (Öhlmér et al. 1998). Lantbrukares beslutsfattande sker ofta på ett normativt sätt enligt (Öhlmér et al. 1998). Det normativa beslutsfattandet bygger på att olika beslutsalternativs nyttoutfall vägs mot varandra för att sedan avgöra på ett snabbt och smidigt sätt vilket beslutsalternativ som väljs (Hickson & Khemka 2014). De två olika utfallen som behandlas och tas ställning till är futureskontrakt samt forwardkontrakt analyseras som prissäkringsalternativ utifrån föreliggande transaktionskostnader.

Flera av lantbrukarna är anser att insatserna ex ante är väldigt stora för futureskontrakt. Lantbrukare A anser att mycket tid behövs spenderas på att försöka förstå marknaden och dess potentiella utfall innan futureskontrakt kan tecknas som prissäkringsalternativ på grund av osäkerheten. Därmed skulle det kunna beaktas som att sökkostnaderna ex ante i en transaktion är betydande (Williamson 1985). Däremot kan dessa minska efterhand, och därmed minskar transaktionskostnaderna ex post. Denna problematik ska sedan jämföras med den smidighet och säkerhet som flera lantbrukare uppger att forwardkontrakt kan erbjuda. Lantbrukare E medger att ett etablerat förtroende innebär att små insatser krävs för att kontraktet ska upprättas. Därigenom skapar förtroendet ett mindre behov av sökkostnader ex ante, samt lägre kontrollkostnader ex post (Williamson 1985, Dyer & Chu 2000).

Det slutgiltiga resultatet av valet av prissäkringsalternativ framgår utav tabell 2. Resultatet visar att alla lantbrukare väljer forwardkontrakt som prissäkringsalternativ, medan futureskontrakt tillämpas av hälften. Detta resultat kan vara en indikation på att transaktionskostnaderna har en betydande effekt där transaktionskostnaderna ex ante och ex post skiljer sig åt mellan beslutsalternativen.

### *Implementering*

Implementeringsfasen handlar om hur det valda beslutsalternativet implementeras och utvärderas som en effektiv lösning (Öhlmér et al. 1998). Flera av lantbrukarna uppgav att de var nöjda med sin strategi och val rörande prissäkringsalternativ utifrån de egna preferenserna. Lantbrukare A, D och E uppgav att forwardkontrakt tillämpas på grund av att det är ett tillräckligt bra prissäkringsalternativ då transaktionskostnaderna upplevs som begränsade. Däremot fanns ändå ett intresse av att prova futureskontrakt på grund av frågeställningen om futureskontrakt är en effektivare lösning enligt E. Detta stärker teorin om att det slutgiltiga valet inte alltid innebär att den effektivaste lösningen, utan att individuella resonemang kring till exempel transaktionskostnader spelar in (Öhlmér et al. 1998, Williamson 1985).

## 6 Slutsatser

I det avslutande kapitlet sammanfattas resultatet av undersökningen för att besvara studiens forskningsfrågor. Kapitlet avslutas med en kritisk reflektion samt förslag till vidare forskning.

### 6.1 Slutsatser utifrån forskningsfrågorna

Syftet med denna undersökning är att utforska transaktionskostnadernas inverkan på inställningen till futures- och forwardkontrakt, och hur dessa i sin tur påverkar beslutsprocessen på gårdar med storskalig spannmålsproduktion. Genom fallstudier har data samlats in för att besvara följande forskningsfrågor:

- Hur påverkar transaktionskostnader inställningen till futures- och forwardkontrakt som prissäkringsmetod?
- Hur påverkar transaktionskostnaderna beslutsprocessen vid val av prissäkringstrategi genom futures- eller forwardkontrakt?

Genom osäkerhet, förtroende och relationsspecifika tillgångar har studien identifierat bakgrunden till transaktionskostnaderna och hur de påverkar inställningen. Osäkerheten påverkar transaktionskostnaderna genom att de kan bidra till att mycket resurser behöver spenderas på att söka information, förhandla om kontrakt samt öka kontrollinsatser. Kostnadernas storlek har framförallt visat sig påverkas av det förtroende som finns mellan avtalsparterna. Både kostnaderna ex ante och ex post minskar genom ett etablerat förtroende på grund av att mindre tid behövs spenderas på informationssökning, förhandling eller kontrollera att avtalsparten kan uppfylla kontraktet. Vid forwardkontrakt kan ett förtroende mellan aktörerna etableras genom kontakt och rådgivning. Futureskontraktens aktörer får inte vägleda på samma sätt. Därigenom ställs högre krav på den individuella insatsen från lantbrukaren att söka information för att få en förståelse för marknaden på egen hand. Detta bidrar till en ökad osäkerhet. Storleken på transaktionskostnaderna ex ante genom sökkostnader är framförallt den bidragande faktorn till att inställningen till futureskontrakt är mer negativ jämfört med forwardkontrakt. De relationsspecifika tillgångarna i form av t.ex. lagringsanläggning ansågs inte ha någon betydande skillnad i påverkan på inställningen till futures- och forwardkontrakt.

Beslutsprocessen påverkas av transaktionskostnaderna vid analys och valstadiet när de olika beslutsalternativen ska utvärderas och väljas. Det framgick att lantbrukare prioriterar smidighet i kombination med tillräckligt tillfredställande beslutsalternativ i och med det normativa beslutsfattandet. Smidigheten i beslutsfattandet förklaras av den komplexitet som transaktionskostnaderna medför. Inställningen påverkas negativt av de relativt omfattande insatser i form av sökkostnader till futureskontrakt. Transaktionskostnaderna bidrar till att lantbrukarnas uppfattning om vilket alternativ som ger den högsta nyttan i förhållande till insatserna påverkas. De minskade transaktionskostnader som uppstår på grund av minskad osäkerhet, samt ett ömsesidigt förtroende för forwardkontrakt jämfört med futureskontrakt leder därför till att forwardkontrakt

tillämpas i större utsträckning. Därmed påverkar transaktionskostnaderna beslutsprocessen vid valet mellan futures- eller forwardkontrakt som prissäkringstrategi.

## 6.2 Kritisk reflektion

Studien riktar sig mot gårdar med storskalig spannmålsproduktion. Därmed tas ingen hänsyn till hur transaktionskostnaderna påverkar inställningen utifrån mindre företags förutsättningar. Ingen hänsyn har heller tagits till övriga verksamhetsgrenar vilket skulle kunna påverka resultatet.

I samband med analys av beslutsprocessen studerades enbart transaktionskostnadernas påverkan. Det finns flera faktorer som spelar in vid beslutsfattande rörande prissäkringstrategi eftersom beslutsprocessen är komplex. Därmed kan det finnas begränsningar vid tolkningsarbetet eftersom andra väsentliga faktorer inte beaktats vilka också påverkar beslutsprocessen.

## 6.3 Förslag till vidare forskning

Några intressanta förslag till vidare forskning skulle kunna vara att applicera samma studie på gårdar med mindre omfattande spannmålsodling. Därmed skulle diskussionen nyanseras utifrån att belysa skillnader i uppfattning rörande transaktionskostnaderna. Även en mer kvantitativt orienterad studie skulle vara intressant då resultatet skulle bli mer generaliserbart.

En analys rörande vilken prissäkringstrategi som är det mest lönsamma valet skulle vara av intresse för att bedöma om prissäkring genom futureskontrakt är en effektivare lösning jämfört med forwardkontrakt. Därigenom kan en mer nyanserad förståelse utvecklas genom att förstå om transaktionskostnaderna bidrar till att futureskontrakt undviks trots att det är mer lönsamt.

# Referenser

## Böcker och tidskrifter

- Allen, D. Lueck, D. (1998). The Nature of the Farm. *Journal of Law Economics*, vol. 41 (2), ss. 343-386.
- Allen, P. Heifner, R. Helmuth, J. (1976). Farmers' use of Forward Contracts and Futures Markets. *Agricultural Economic Report*, vol. 320.
- Alston, L.J. Datta, S.K. Nugent J.B. (1984). Tenancy Choiche in a Competitive Framework with Transaction Costs. *Journal of Political Economy*, vol. 92 (6), ss. 1121–1133.
- Baye, M.R. Morgan, J. Scholten, P. (2005) Information, Search, and Price Dispersion. *Handbook on Economics and Information Systems*, vol. 1, ss. 323-376.
- Besanko, D. Dranove, D. Shanley, M. Schaefer, S. (2013). *Economics of Strategy*. 6. Uppl. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Boehlje, M. Trede, L. (1977). Risk Management in Agriculture. *Journal of ASFMRA*, vol. 41 (1), ss. 20-29.
- Briggs, R.A. (2014). Normative Theories of Rational Choice: Expected Utility. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, vol. fall 2019 edition.
- Broll, U. Welzel, P. Pong Wong, Kit. (2013). Price risk and risk management in agricultural. *Contemporary economic*. vol. 7 (2), ss. 17–20.
- Bryman, A. & Bell, E. (2017). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 3. Uppl. Stockholm: Liber.
- Butter, F. Mosch, R. (2003). Trade, Trust and Transaction Costs. *Tinbergen Institute Discussion Paper*, vol. 082 (3), ss. 1–26.
- Chen, H. (2002). Price Limits and Margin Requirements in Futures Markets. *Financial Review*, vol. 37 (1), ss 105-121.
- Chiles, T.H. McMackin, J. (1996) Integrating Variable Risk Preferances, Trust and Transaction Cost Economics. *The Academy of Management Review*, vol. 21 (1), ss. 73–99.
- Chow, Y. Mcaleer, M. Sequeira, J. (2000). Pricing of Forward and Futures Contracts. *Journal of Economic Surveys*, vol. 14 (2), ss. 215–253.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, vol. 4, ss. 386-405.
- Cooter, R. Ulen, T. (2016) Law and Economics, 6<sup>th</sup> edition. *Birkeley Law Books*.
- Cuevas, A. (2014) Transaction Costs of Exchange in Agriculture: A Survey. *Asian Journal of Agriculture and Development*, vol. 11 (1), ss. 1-18.
- Dyer, J.H. Chu, W. (2000) The Determinants of Trust in Supplier-Automaker Relationships in the U.S, Japan, and Korea. *Journal of International Business Studies*, vol. 31 (2), ss. 259-285.



- Eggertsson, T. (1990). *Economic Behavior and Institutions. Cambridge Survey of Economic Literature*. Cambridge: Cambridge University.
- Gottesman, A. (2016) *Derivatives essentials: an introduction to forwards, futures, options, and swaps*. 1 Uppl. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Hanson, J. Dismukes, R. Chambers, W. Greene, C. Kremen, A. (2004). Risk and risk management in organic agricultural: Views of organic farmers. *Renewable agriculture and food systems*. vol. 19 (4), ss. 218-227.
- Hickson, L. Khemka, I. (2014). Chapter Six – The Psychology of Decision Making. *International Review of Research in Development Disabilities*, vol. 47, ss 185-229.
- Hobbs, J. (1995). Evolving Marketing Channels for Beef and Lamb in the United Kingdom – A Transaction Cost Approach. *Journal of International Food and Agribusiness Marketing*, vol. 7 (4), ss. 15-39.
- Huchet-Bourdon, M. (2011). Agricultural Commodity Price Volatility: An Overview. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers*, vol. 52, ss. 5-26.
- Klein, B. Crawford, R.G. Alchian, A.A. (1978) Vertical Integration Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *The Journal of Law & Economics*, vol. 21 (2), ss. 297-326.
- Lai, J.Y. Myers, R. Hanson, S. (2003). Optimal On-Farm Grain Storage by Risk-Averse Farmers. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, vol. 28 (3), ss. 558-579.
- Lean, J., & Tucker, J. (2001). Information Asymmetry, Small Firm Finance and the Role of Government. *Journal of Finance and Management in Public Services*, 1(1), 43–60.
- Lidfeldt, M., & Andersson, H. (1994). *Terminskontrakt på en Europeisk spannmålsmarknad*. Uppsala: Sveriges lantbruksuniversitet rapport. Rapport 78.
- Mintzberg, H. Raisinghani, D. Theoret, A. (1976). The Structure of “Unstructured” Decision Processes. *Administrative Science Quarterly*, vol. 21 (2), ss. 246–275.
- Nilsson, J. (2017). Ökad riskmedvetenhet hos spannmålsodlare. *Lantbrukets Affärer*, vol. 4, s 35.
- Peck, A. (1975). Hedging and income stability: Concepts, implications and an example. *American journal of Agricultural Economics*, vol. 57, ss. 410-419.
- Purcell, W. Hudson, W. (2004). Risk Sharing and Compensation Guides for Managers and Members of Vertical Beef Alliances. *Review of Agricultural Economics*, vol. 25 (1), ss. 44-65.
- Rodrigues, M. Tavares, A.F. Araujo, J.F. (2012). Municipal Service Delivery: The Role of Transaction Costs in the Choice between Alternative Governance Mechanisms. *Local Government Studies*, vol. 35 (5), ss. 615-638.
- Rogerson, W.P. (1992). Contractual Solutions to the Hold-Up Problem. *The Review of Economic Studies*, vol. 59 (4), ss. 777-793

- Sandberg, J. Alvesson, M. (2011). Ways of constructing research questions: gap-spotting or problematization. *Sage Journal of organization*. vol. 18 (1), ss. 23-44.
- Santeramo, F.G. Lamonaca, E. (2019). On the drivers of global grain price volatility: an empirical investigation. *Journal of agricultural economics*. vol. 65, ss. 31-42.
- Ugander, J. Jonsson, N. Seyoum, M.E. Andersson, H. (2012). Lönsamhet vid torkning av spannmål på mindre och medelstora lantbruksföretag. *JTI-rapport, Lantbruk & Industri*, vol. 404.
- Williamson O.E. Riordan, M.H. (1985). Asset specificity and economic organization. *International Journal of Industrial Organization*, vol 3 (4), ss. 365-378.
- Williamson O.E. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*, vol. 87 (3), ss. 558-577.
- Williamson O.E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *The Journal of Law & Economics*, vol. 22 (2), ss. 233-261.
- Wright, B.D. (2010). The economics of grain price volatility. *Applied economic perspectives and policy*. vol. 31 (1), ss. 32-58.
- Yasin, A. Hasnain, M.I. (2012). *On the quality of grey literature and its use in information synthesis during systematic literature reviews*. Blekinge högskola. Institutionen för teknologi. (Masteruppsats 2012:97).
- Öhlmer, B. Olson, K. Brehmer, B. (1998). Understanding farmers' decision making processes and improving managerial assistance. *Agricultural Economics*, vol. 18, ss 273-290.
- Öhlmer, B. Göransson, B. Lunneryd, D. (2000). Business management. With applications to farms and other businesses. *SLU, institutionen för Ekonomi*, vol. 114.

## Övrigt

- Agronomics (2020). *Brödveteindex*. Tillgänglig: <http://www.agronomics.se/Prices/ExplanationArticle.aspx?ID=8242> [2020-05-20]
- Clarín, A. Davelid, A. (2020). *Global livsmedelsförsörjning*. Stockholm: Utredningsenheten. (Jorbruksverket rapport, 2008:29). Tillgänglig: <http://www.jordbruksverket.se/download/18.2e6941a911dabb33d168000168/livsmedelstrygghet.pdf> [2020-05-18]
- Freden, J. (2019). Osäkert prisläge för spannmål. *Land Lantbruk*, 4 augusti. Tillgänglig: <https://www.landlantbruk.se/lantbruk/osakert-prislage-for-spannmal/> [2020-05-18]
- Handelsbanken (2020). *Råvaror*. Tillgänglig: <https://handelsbanken-marknadsinformation.se/app/market/commodity/R%C3%A5varuterminer> [2020-05-20]
- Jordbruksverket (2020). *Räcker spannmålen åt alla?*. Tillgänglig: <http://www.jordbruksverket.se/amnesomraden/handelmarknad/allmantomhandelsochjordbrukspolitik/fragorsomberorutvecklingslander/rackerspannmalenatalla.4.67e843d911ff9f551db800013655.html> [2020-05-18]

- Investing.com (2020). *Milling Wheat N2 Historical Data*. Tillgänglig:  
<https://www.investing.com/commodities/milling-wheat-n2-historical-data> [2020-05-20]
- Nationalencyklopedin (2020). *Rationalitet*. Tillgänglig:  
<https://www.ne.se/uppslagsverk/encyklopedi/l%C3%A5ng/rationalitet> [2020-05-18]
- Nilsson, J. (2016). Riskreducering en viktig del av företagandet. *Lantbrukets affärer*, nr 8. Tillgänglig: [https://pub.epsilon.slu.se/13750/1/nilsson\\_j\\_161122\\_3.pdf](https://pub.epsilon.slu.se/13750/1/nilsson_j_161122_3.pdf) [2020-05-18]
- Nordea (2020). *Bull & Bear*. Tillgänglig:  
<https://www.nordea.se/privat/produkter/spara-investera/borshandlade-placeringar/bull-och-bear.html> [2020-05-20]
- Råvarumarknaden (2011). *Futures, forward och terminer – vad är vad?* Tillgänglig:  
<http://ravarumarknaden.se/futures-forward-och-terminer-hur-fungerar/> [2020-05-20]
- Spannmålsodlarföreningen (2020). *Kontaktsidor*. Tillgänglig:  
<http://www.spmo.se/kontaktsidor/> [2020-05-18]
- Statistiska centralbyrån (2017). *Antal företag efter storleksgrupp åkermark*. Tillgänglig: <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/jord-och-skogsbruk-fiske/amnesovergripande-statistik/allman-jordbruksstatistik/pong/tabell-och-diagram/antal-foretag-efter-storleksgrupp-akermark/> [2020-05-20]
- Statistiska centralbyrån (2019). *Åkerarealens användning 1990–2018. Hektar*. Tillgänglig: <https://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/jord-och-skogsbruk-fiske/amnesovergripande-statistik/allman-jordbruksstatistik/pong/tabell-och-diagram/akerarealens-anvandning-19902016-hektar/> [2020-05-18]
- Vetenskapsrådet (2002). *Forskningsetiska principer – inom humanistisk-samhällsvetenskaplig forskning*. Tillgänglig:  
<http://www.codex.vr.se/texts/HSFR.pdf> [2020-05-20]

# Bilagor

## Bilaga 1

### *Intervjuguide vid första intervjutillfället*

1. Hur ser den övergripande verksamheten ut?
2. Hur mycket av skörden kan lagras in?
3. Vilka aktörer används vid försäljning av spannmål?
4. Hur upplevs prisförändringarna på marknaden? Påverkar detta verksamheten?
5. Syn på risk? Anser du att du är riskneutral, risksökare eller riskavert?
6. Prissäkrar ni på något sätt? I så fall hur? Varför inte?
7. Övergripande inställning till prissäkring? Bra? Dåligt
8. Hur har din riskattityd påverkat inställningen till prissäkring? Är det någon skillnad mellan forward och futures?
9. Hur har ålder påverkat inställningen till prissäkring? Är det någon skillnad mellan forward och futures?
10. Hur har utbildning påverkat inställningen till prissäkring? Är det någon skillnad mellan forward och futures?
11. Hur påverkar storleken på företaget inställningen till prissäkring? Är det någon skillnad mellan forward och futures?
12. Tror du riskattityd, ålder, utbildning, storleken på gården samt påverkar inställningen lika mycket? Varför/Varför inte?

### *Intervjuguide vid andra intervjutillfället*

1. Är det svårt att förstå vad prissäkring innebär, vilka olika alternativ som finns och hur de fungerar?
2. Är informationen om de olika kontrakten lättillgänglig?
3. Upplever du att det finns tillräckligt med information att tillgå?
4. Behövs mycket tid/resurser läggas på att söka information?
5. Varför/varför inte?
6. Är relationen med köparen viktig för informationssökningen?
7. Behövs mindre/mer resurser läggas på informationssökning om relationen är god?
8. Påverkar osäkerheten om pris och skörd själva kontraktskrivandet?
9. Upplevs kontrakten avancerade förhandla om?
10. Känner du dig utnyttjad av aktörer vid kontraktskrivande, eller agerar du efter egen vinning?
11. Upplever du att det finns behov av att kontrollera om kontraktet genomförs eller inte?
12. För aktören, eller för eget intresse?
13. Upplever du att förtroende för den du skriver kontrakt med är viktigt?
14. Ger återkommande affärer några fördelar? T.ex. bättre avtal, mindre kontroll, mindre informationssökning
15. Erhålls någon slags premie på spannmål via kontraktsalternativen?
16. Beror den premien på ett gott förtroende eller på grund av vissa relationsspecifika investeringar?

17. Har du behövt göra några investeringar i till exempel fysiska (t.ex. lagring) eller mänskliga tillgångar (Kompetens), geografiska investeringar för att uppfylla vissa kontrakt?
18. Upplever du att du känner du bunden till en viss prissäkringsalternativ genom investeringarna?
19. Ger investeringar upphov till att utförligare kontrakt behövs skrivas för att investeringen inte ska vara gjord i onödan?
20. Vilka fördelar får dig att välja det alternativet, och vilka nackdelar får dig att inte välja det alternativet? Utifrån det som diskuterats
21. Vilket alternativ är det som du väljer?
22. Har prissäkringsalternativet gett resultat?
23. Blev det som ni tänkt er?
24. Är du benägen att använda dig av samma alternativ igen, eller kan det vara av intresse att testa en ny strategi i upplägget med futures- och forwardkontrakt?