Riskhantering inom svensk spannmålsproduktion

En kvalitativ studie av lantbrukares beslutsprocesser vid val av försäljningsstrategi.

Hannes Rosman och Jakob Malmström

Examensarbete/Självständigt arbete • 15 hp
Sveriges lantbruksuniversitet, SLU
Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap
Lantmästare-kandidatprogram
Alnarp 2025

Riskhantering inom svensk spannmålsproduktion - En kvalitativ studie av lantbrukares beslutsprocesser vid val av försäljningsstrategi

Risk management in Swedish grain production - A qualitative study of farmers decision making processes when choosing sales strategy

Hannes Rosman och Jakob Malmström

Handledare:	Lisa Blix Germundsson, Sveriges Lantbruksuniversitet, Institutionen för människa och samhälle
Examinator:	Emil Åkesson, Sveriges Lantbruksuniversitet, Institutionen för människa och samhälle
Omfattning:	15 hp
Nivå och fördjupning:	Grundnivå, G2E
Kurstitel:	Självständigt arbete i företagsekonomi
Kurskod:	EX1018, VT 2025
Program/utbildning:	Lantmästare – kandidatprogram
Kursansvarig inst.:	Institutionen för människa och samhälle
Utgivningsort:	Alnarp
Utgivningsår:	2025
Nyckelord:	Beslutsprocess, spannmålsproduktion, riskhantering, försäljningsstrategi

Sveriges lantbruksuniversitet

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap Institution för människa och samhälle

Förord

Lantmästare - kandidatprogram är en treårig universitetsutbildning och omfattar totalt 180 högskolepoäng. Under utbildningen har studenterna möjlighet att ta ut två examina, en lantmästarexamen på 120 högskolepoäng och en kandidatexamen på 180 högskolepoäng. Ett obligatoriskt moment i programmet är att genomföra ett självständigt arbete som redovisas med en skriftlig rapport och ett seminarium. Detta arbete är utfört under programmets tredje år och arbetsinsatsen motsvarar minst 10 veckors heltidsstudier (15 hp).

Vi vill rikta ett stort tack till lantbrukarna som ställde upp på intervju. Vi vill även tacka vår handledare Lisa Blix Germundsson, SLU Alnarp.

Alnarp 2025

Hannes Rosman & Jakob Malmström

Sammanfattning

Det finns en osäkerhet inom svensk spannmålsproduktion till följd av marknadsvolatilitet, klimatförändringar och politiska händelser. Studien undersöker hur spannmålsproducenter fattar beslut om försäljningsstrategier som ett sätt att hantera dessa finansiella risker. Syftet med denna studie är att kartlägga beslutsprocessen hos svenska spannmålsproducenter vid val av försäljningsstrategi, samt att identifiera vilka faktorer som påverkar dessa beslut. Semistrukturerade intervjuer gjordes med sex stycken spannmålsproducenter med egen lagerhållning utan djurproduktion. Lantbrukarna var män i varierande åldrar 30–60 år, jämnt geografiskt fördelat mellan Väst- och Östergötland. Resultaten från intervjuerna visar att spannmålsproducenterna hanterar ekonomisk osäkerhet främst genom att sprida försäljningen över tid och använda olika försäljningskanaler, men att försäljningsstrategierna skiljer sig åt mellan lantbrukarna. Valet av strategi påverkas av faktorer som erfarenhet, riskbenägenhet och ekonomiska förutsättningar, snarare än av en enhetlig modell. Resultatet visar också på att samtliga respondenters beslutsprocess ser liknande ut och går att sammanfoga med tidigare forskning inom ämnet. Denna studie kan fungera som ett stöd för nystartade lantbrukare genom att belysa hur en genomtänkt försäljningsstrategi kan bidra till att minska ekonomisk risk, samt understryka vikten av en strukturerad beslutsprocess för att undvika förhastade beslut med potentiellt negativa ekonomiska konsekvenser.

Nyckelord: Beslutsprocess, spannmålsproduktion, riskhantering, försäljningsstrategi

Abstract

There is uncertainty in Swedish grain production due to market volatility, climate change and political events. The study investigates how grain producers make decisions about sales strategies as a way to manage these financial risks. The purpose of this study is to map the decision-making process of Swedish grain producers when choosing a sales strategy, and to identify which factors influence these decisions. Semi-structured interviews were conducted with six grain producers with their own storage without animal production. The farmers were men of varying ages, 30–60 years, evenly distributed geographically between Väst- and Östergötland. The results from the interviews show that grain producers manage financial uncertainty primarily by spreading sales over time and using different sales channels, but that sales strategies differ between farmers. The choice of strategy is influenced by factors such as experience, risk appetite and economic conditions, rather than by a uniform model. The results also show that all respondents' decision-making processes are similar and can be combined with previous research on the subject. This study can serve as a support for new farmers by highlighting how a well-thought-out sales strategy can help reduce financial risk and underline the importance of a structured decision-making process to avoid hasty decisions with potentially negative economic consequences.

Keywords: Decision process, grain production, risk management, sales strategy

Innehållsförteckning

1. Inledning ... 10
1.0 Bakgrund ... 10
1.1 Problem ... 11
1.2 Tidigare studier ... 11
1.3 Syfte ... 12
1.3.1 Forskningsfrågor ... 13
1.4 Avgränsningar ... 13

2. Teoretiskt ramverk ... 14
2.0 Teori över beslutsprocesser ... 14
2.1 Risk och riskhantering ... 15
2.2 Prisvolatilitet ... 16
2.3 Lantbrukares finansiella riskhantering ... 16
2.4 Terminshandel i Sverige ... 16
2.4.1 Forwardkontrakt ... 17
2.4.2 Poolavtal ... 17
2.5 Strategier ... 17
2.6 Sammanfattning ... 18

3. Metod ... 19
3.0 Metod och urval ... 19
3.1 Datainsamling ... 19
3.2 Tillvägagångssätt ... 20
3.3 Tematisk analys ... 20
3.4 Respondenterna ... 21

4. Resultat och analys ... 23
4.0 Beslutsprocessen ... 23
4.1 Beslut ... 23
4.2 Erfarenhet ... 24
4.3 Upplevelser av marknaden ... 25
4.4 Strategier ... 26
4.5 Risker i spannmålsproduktion ... 28

5. Diskussion ... 30
5.0 Beslutsprocessens faser ... 30
5.0.1 Problemupptäckt ... 30
5.0.2 Problemformulering ... 31
5.0.3 Analys och val ... 31
5.0.4 Implementering ... 32
5.1 Försäljningsstrategi som riskhanteringsverktyg ... 33

5.2 Metoddiskussion 34
5.3 Fortsatta studier 34

6. Slutsats 36

Referenser 37

Bilagor 40

1. Inledning

1.0 Bakgrund

Svensk spannmålsodling är en viktig del av samhället och bidrar till Sveriges höga självförsörjningsgrad av spannmål. År 2020 låg självförsörjningsgraden av spannmål på 139 %, vilket skapar goda möjligheter för export (LRF, 2025). Handel med Europa och övriga världen är positivt för det svenska lantbruket eftersom det stärker konkurrenskraften. Det ger också lantbrukare bättre förutsättningar att maximera produktionen på jordbruksmarken i Sverige, vilket i sin tur kan öka den långsiktiga lönsamheten (Jordbruksverket 2019).

Men de senaste åren har det blivit allt svårare för lantbrukare att planera sin verksamhet och de är ständigt utsatta för olika typer av risker (Engvall, H. & Nilsson, C., 2019). Priserna på spannmål och insatsvaror fluktuerar, vädret blir mer oförutsägbart och politiska beslut eller händelser ute i världen, så som krig, pandemier och nya handelsregler påverkar marknaden (Landshypotek, 2022). Det räcker inte längre att vara skicklig på själva odlingen, lantbrukare måste också ha strategier för att hantera risker och vara beredd på att ställa om när det behövs (Landshypotek, 2022). Lantbrukarna måste dessutom leva upp till allt högre krav på att odla på ett miljömässigt hållbart sätt för att kunna uppnå flera av Sveriges miljömål, vilket kräver en god lönsamhet för att kunna avsätta mark, som till exempel trädor eller blommande fält (Sveriges miljömål 2025). Trots detta vet vi ganska lite om hur lantbrukare i Sverige faktiskt jobbar med att hantera dessa utmaningar. Hur gör de för att klara av osäkerheten, vad skiljer de som lyckas bättre från andra och hur ser beslutsprocesserna ut vid val av försäljningsstrategi. Det är frågor följande studie planerar att undersöka genom att prata direkt med lantbrukare, lyssna på deras erfarenheter och se vilka lösningar de använder i praktiken. Förhoppningen med studien är att kunna bidra med kunskap som både lantbrukare och rådgivare kan ha nytta av framöver.

1.1 Problem

Den svenska spannmålsproduktionen står inför en rad komplexa och ständigt föränderliga utmaningar, där en alltmer volatil marknad påverkar lantbrukarnas långsiktiga förutsättningar (Landshypotek 2022). Prisfluktuationer, som ofta orsakas av globala händelser så som krig, klimatförändringar, förändrade handelsmönster och politiska beslut påverkar inte bara spannmålspriserna utan även priserna på insatsvaror, vilket i sin tur skapar ekonomisk osäkerhet för producenterna (Greblikaite et al., 2024). Lantbrukarens förmåga att hantera dessa risker är således avgörande för att driva ett lönsamt företag (Prager et al. 2020). I denna kontext är det viktigt att analysera hur svenska lantbrukare själva upplever och hanterar dessa risker, samt vilka åtgärder de vidtar för att skydda och säkra sin verksamhet på längre sikt. Genom att undersöka dessa aspekter kan vi få en djupare förståelse för vilka faktorer som är avgörande för en hållbar spannmålsproduktion i Sverige.

Det finns stora variationer i lönsamhet även mellan företag med liknande driftsinriktning, vilket kan bero på faktorer som skuldsättningsgrad, tidpunkt för försäljning och inköp, samt geografiskt läge (Ludvig & CO 2024). Under lång tid har svenska lantbrukare tvingats navigera genom en vardag präglad av osäkerhet, från vädrets variationer till politiska beslut och ekonomiska svängningar. Dessutom har spannmålspriserna ofta inte hängt med i samma takt som kostnadsökningar för insatsvaror, vilket ytterligare pressar lönsamheten.

Lantbrukare står alltså inför ett dagligt spel mellan risk och möjlighet, där förmågan att skapa stabilitet och lönsamhet trots yttre omständigheter blir avgörande. Hur svenska spannmålsproducenter lyckas navigera i detta landskap är därför en central fråga för framtidens jordbruk (Landshypotek 2022).

1.2 Tidigare studier

De tidigare studierna kring riskhantering och strategier för lantbruk har främst belyst klimatförändringen som påverkar livsmedelsindustrin (Engvall, H. & Nilsson, C., 2019).

En annan studie på ämnet är av Aseffa et al. (2017). Studien undersöker hur aktörer i olika led av den europeiska livsmedelskedjan uppfattar och hanterar prisrisk. Genom intervjuer med lantbrukare, grossister, förädlare och återförsäljare visar den att strategierna är varierade och går utöver traditionella metoder som till exempel terminer. Den ger nya insikter i prisriskhantering och kopplar dessa beslut till andra affärsstrategier.

Ytterligare en studie som är särskild relevant är Beck-Friis och Lindes (2021) där de undersöker hur svenska spannmålsproducenter hanterar fluktuerande marknadspriser för vete och raps. Studien bygger på en kvalitativ studie, där de intervjuar tolv lantbrukare varav hälften använder sig av terminskontrakt och den andra hälften gör inte det. Beck-Friis och Lindes (2021) jämför de två grupperna utifrån teoretiska perspektiv, såsom riskhantering, transaktionskostnader, beslutsfattande och socialt kapital. Resultaten visar att valet av försäljningsstrategi, till exempel terminshandel via futures, forwardkontrakt, spotpriser eller poolavtal, påverkas i hög grad av lantbrukarens riskbenägenhet, ekonomiska situation och intresse av marknadsanalys. De lantbrukare som använder sig av terminskontrakt tenderar att vara mer marknadsintresserade och har ofta en högre skuldsättning. Vilket ökar deras motivation till att säkra sina priser i förväg.

Studien betonar också vikten av socialt kapital, då lantbrukare som inte använder finansiella kontrakt i större utsträckning förlitar sig på samtal med grannar, rådgivare och aktörer i branschen för att fatta beslut. Detta visar att även informella nätverk spelar en betydande roll i lantbrukarnas strategiska val. Beck-Friis och Lindes (2021) slutsats är att det inte finns en universell strategi som passar alla lantbrukare, utan att besluten präglas av individuella mål, tillgång till resurser, som lagringsmöjligheter, samt förtroende för olika marknadsaktörer. Studien bidrar därmed med en djupare förståelse för hur komplex och kontextberoende försäljningsstrategi och riskhantering kan vara inom jordbruket.

Tidigare studier visar att riskhantering inom lantbruk är ett omfattande ämne där många faktorer spelar in, såsom klimatförändringar, politiska beslut, krig och andra globala händelser. Tidigare studier behandlar specifika verksamhetsgrenar eller händelser som utgångspunkt för sitt arbete, alltså specifika händelser som kan komma att påverka marknaden eller en viss typ av gröda.
Föreliggande studie avser att belysa den generella beslutsprocessen för försäljning hos spannmålsproducenter på två av Sveriges slättbygder och vilka faktorer som påverkar, samt hur försäljningsstrategin kan kopplas till riskhantering.

1.3 Syfte

Syftet med föreliggande studie är att undersöka beslutsprocessen hos svenska spannmålsproducenter vid val av försäljningsstrategi, samt att identifiera vilka faktorer som påverkar dessa beslut. Vidare syftar studien till att undersöka hur försäljningsstrategierna används som en del av lantbrukarnas finansiella riskhantering.

1.3.1 Forskningsfrågor

- *Vilka faktorer påverkar beslutsprocessen vid val av försäljningsstrategi?*
- *Används försäljningsstrategi som ett riskhanteringsverktyg?*

1.4 Avgränsningar

Studien avgränsas till spannmålsproducenter på två av Sveriges slättbygder, Västergötland och Östergötland. Den bygger på en kvalitativ metod med intervjuer av totalt sex lantbrukare, tre från varje landskap. Fokus ligger på finansiell riskhantering och beslutsprocesser inom spannmålsförsäljning på gårdsnivå.

Urvalet har begränsats till gårdar utan djurhållning och med egen lagringskapacitet för spannmål. Skälet är att försäljningsstrategier på en ren spannmålsgård kan skilja sig från gårdar där spannmålsodling kombineras med djurproduktion. Således kan både riskhanteringen och försäljningsstrategier variera mellan lantbrukare som enbart säljer spannmål och de som även använder det som foder. Egen lagringskapacitet ses som en förutsättning för att kunna arbeta med mer avancerade försäljningsstrategier, såsom handel med forwardkontrakt, vilket motiverar urvalet. Både konventionella och ekologiska producenter inkluderas i studien, då antagandet är att beslutsprocessen i grunden ser liknande ut oavsett odlingsmetod.

2. Teoretiskt ramverk

2.0 Teori över beslutsprocesser

För att förstå hur lantbrukare hanterar strategiska beslut är det relevant att utgå från teoretiska modeller som beskriver beslutsprocessens olika faser och delmoment. Nedan presenteras Öhlmér et al. (1998) modell som ett centralt ramverk för analysen.

Denna modell delar in beslutsprocessen i fyra huvudsakliga faser.

Problemupptäckt: Att identifiera ett problem innebär att individen uppmärksammar en avvikelse mellan hur verkligheten ser ut och hur man önskar att den skulle vara. Det handlar således om att skapa en medvetenhet om ett glapp mellan nuvarande tillstånd och ett uppsatt mål eller ideal (Öhlmér et al. 1998).

Problemformulering: Att formulera ett problem innebär att det preciseras och att möjliga lösningar börjar identifieras. I detta skede ingår att undersöka och analysera bakomliggande orsaker, kartlägga tänkbara åtgärder samt göra en första bedömning av deras relevans och genomförbarhet. Informationen som används för analysen hämtas ofta från lantbrukarens egna erfarenheter och minnesbilder, men kan vid behov kompletteras med skriftligt material eller andra externa informationskällor (Öhlmér et al. 1998).

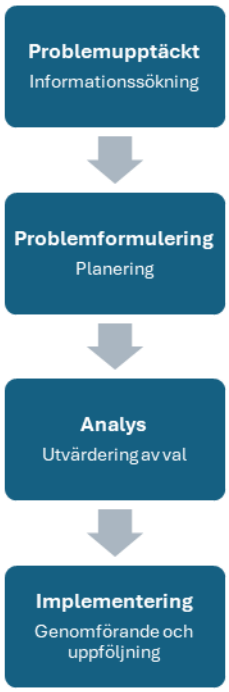
Analys: I fasen där beslut förbereds, samlar lantbrukaren in relevant information för att kunna konkretisera och vidareutveckla de möjliga åtgärder som övervägs. Den insamlade informationen används för att analysera vilka konsekvenser olika alternativ kan få, och dessa bedöms i relation till lantbrukarens personliga värderingar, mål och prioriteringar. Utifrån denna analys vägs för- och nackdelar mot varandra, vilket leder fram till ett val av åtgärd. Det faktum att ett beslut har fattats innebär att lantbrukaren har identifierat det alternativ som framstår som mest fördelaktigt, men det betyder inte nödvändigtvis att åtgärden kommer att realiseras i praktiken (Öhlmér et al. 1998).

Implementering: I den avslutande fasen implementeras de valda åtgärderna och integreras i den befintliga gårdsverksamheten. Lantbrukaren följer upp resultatet genom att observera hur åtgärderna faller ut i praktiken. Dessa observationer dokumenteras, antingen i det egna minnet eller i externa system såsom anteckningar eller ekonomiska redovisningsverktyg. Utfallet jämförs därefter med de ursprungliga förväntningarna, vilket ger lantbrukaren möjlighet att reflektera

över och utvärdera riktigheten i sina tidigare bedömningar och beslut (Öhlmér et al. 1998).

Utöver dessa faser identifierar författarna fyra kompletterande delprocesser, informationssökning och uppmärksamhet, planering, utvärdering och val, samt genomförande och uppföljning av det valda alternativet (Öhlmér et al., 1998). Enligt Öhlmér et al. (1998) föredrar lantbrukare att löpande kunna utvärdera sina beslut och handlingsplaner. De tenderar att snabbt genomföra enklare analyser efter ett beslut har fattats, men är även benägna att genomföra mer omfattande analyser när tid och resurser tillåter. Detta resulterar ofta i att beslut implementeras successivt genom dagliga beslut, med kontinuerlig uppföljning under hela genomförandet.

Vidare menar Öhlmér et al. (1998) att beslutsprocessen ofta initieras av det ansvar som följer med att vara ekonomiskt ansvarig för företaget. Det är detta ansvar som driver individen att identifiera problemet, överväga alternativa lösningar, analysera dessa och därefter välja och genomföra det mest lämpliga alternativet.



Figur 1. Egenkonstruerad figur över beslutsprocess hos lantbrukare, formad efter tidigare forskning från Öhlmér et al. (1998)

2.1 Risk och riskhantering

Risk kan beskrivas som möjligheten att ett oönskat utfall eller en negativ effekt inträffar till följd av en viss omständighet inom en viss tidsram. Generellt sett

handlar det om sannolikheten att något oönskat händer. Risk omfattar två huvudkomponenter, sannolikheten för att en händelse inträffar och konsekvensens allvarlighetsgrad (Svenska akademins ordbok, 1959).

“Riskhantering är de aktiviteter som genomförs för att skydda något som betraktas som värdefullt när det råder osäkerhet” (Tehler 2023). Harwood et al. (1999) definierar riskhantering som en process där man väljer mellan olika handlingsalternativ för att begränsa riskens inverkan inom jordbruket, vilket i sin tur kan påverka gårdens ekonomiska välmående. Det går alltså ut på att identifiera, analysera och hantera osäkerheter i företaget.

2.2 Prisvolatilitet

Volatilitet är ett mått på risk som visar hur mycket en priskurs, till exempel vetepriset, svänger över tid i förhållande till sitt medelvärde (Nordea u.å). Är volatiliteten hög varierar priset mycket och vid låg volatilitet är priset mer stabilt.

2.3 Lantbrukares finansiella riskhantering

I Tomek och Petersons (2001) artikel fokuserar de på hur lantbrukare förstår och tillämpar finansiella verktyg för att hantera osäkerheter som uppstår till följd av fluktuationer i priser och intäkter inom jordbrukssektorn. I praktiken kombinerar många lantbrukare olika finansiella strategier med målet att öka den långsiktiga avkastningen, där valet av verktyg ofta påverkas av den enskildes risktolerans. Bland de strategiska alternativen återfinns försäljning av produkter till aktuella marknadspriser (spotpriser) under året, kontrakt som säkrar ett förutbestämt framtida pris (forwardkontrakt), samt mer avancerade instrument som standardiserade terminer och optioner (Jordbruksverket 2008). För att bedöma vilken strategi, eller kombination av strategier, som är mest gynnsam krävs en integrerad analys av både den ekonomiska avkastningen och lantbrukarens inställning till riskexponering.

2.4 Terminshandel i Sverige

Prissäkring genom terminshandel är ett riskhanteringsverktyg som möjliggör för jordbrukets producenter att under friare marknadsförhållanden prissäkra det som produceras och därmed reducera ekonomiska risker i verksamheten (Jordbruksverket 2008). Detta verktyg används både vid inköp och vid försäljning av varor. Genom att sälja eller köpa en viss kvantitet av en vara vid ett förutbestämt pris en viss dag så kan terminshandel hjälpa lantbrukaren att säkra sig mot eventuella prissvängningar (Jordbruksverket 2008). En terminsaffär är i grunden ett avtal om att köpa eller sälja en tillgång vid ett framtida datum, där

både leverans och betalning sker vid ett senare tillfälle. (Jordbruksverket 2008). Här nedan beskrivs olika typer av terminskontrakt som används inom lantbruket.

2.4.1 Forwardkontrakt

Ett forwardkontrakt, eller fastpriskontrakt beskrivs av Jordbruksverket (2008) som ett avtal där säljaren av en vara förbinder sig att leverera en specificerad kvantitet till ett förutbestämt pris vid ett framtida datum. Detta gör det möjligt att säkra försäljningspriset oavsett framtida marknadspris. Vid kontraktets förfall levereras varan enligt avtal och betalning sker till det tidigare fastställda priset enligt kontraktet. Denna kontraktstyp är vanligt förekommande inom terminshandel och särskilt utbredd i Sverige. En utmaning med forwardkontrakt är dock att säljaren är skyldig att leverera den avtalade mängden vid angivet datum, även om skörden blivit sämre än förväntat, exempelvis av ogynnsamma väderförhållanden. Därför rekommenderas ofta att prissäkring av grödor inte görs för tidigt, utan att vänta till man känner sig säkrare om hur stor skörden kan bli samt kvalitén. Det kan även vara strategiskt att endast säkra en del av den förväntade produktionen för att minska risken att inte kunna uppfylla leveransåtagandet (Jordbruksverket 2008).

2.4.2 Poolavtal

Vid försäljning genom poolavtal tecknar lantbrukaren ett avtal om att leverera en bestämd kvantitet spannmål under en viss tidsperiod. Under denna period hanterar till exempel Lantmännen försäljningen av varan och fattar beslut om försäljningstidpunkt baserat på rådande marknadsförhållanden. Det är även Lantmännen som avgör när under poolperioden leverans ska ske, vilket styrs av efterfrågan och prisutveckling. Lantbrukaren åtar sig att ha varan tillgänglig för leverans under hela den avtalade perioden. Ersättning utbetalas i två steg, en första delbetalning sker 30 dagar efter leverans, och den slutgiltiga prissättningen regleras efter att poolperioden avslutats (Lantmännen u.å).

2.5 Strategier

Det finns olika typer av strategier för att hantera risk inom jordbruksverksamheter, Holzmann och Jørgensen (2001) beskriver tre huvudstrategier att använda inom lantbruket, dessa är *Förebyggande strategi, begränsningsstrategi och hanteringsstrategi*.

En *förebyggande strategi* syftar till att minska sannolikheten för att negativa risker uppstår och därmed begränsa svängningar i lantbrukarens förväntade inkomster. Strategin sätts in innan risken blivit verklighet (Holzmann & Jørgensen, 2001). Sådana åtgärder kan grunda sig i faktorer utanför lantbrukarens

kontroll, som exempelvis statliga beslut, oväntade väderförhållanden eller marknadsförändringar.

Begränsningsstrategin används, likt den förebyggande strategin, innan risken inträffar men syftar istället till att begränsa effekterna av framtida risker. Lantbrukare kan till exempel sprida sina risker genom att odla olika grödor, använda sig av terminskontrakt och sälja sina varor vid olika tidpunkter eller använda försäkringar (Holzmann & Jørgensen 2001).

Hanteringsstrategin tas i bruk efter att en risk har inträffat, i syfte att mildra dess konsekvenser (Holzmann & Jørgensen 2001). När förebyggande och begränsande åtgärder inte räckt till, återstår denna strategi. Staten kan då spela en viktig roll genom insatser som jordbruksstöd och katastrofhjälp (OECD, 2009).

2.6 Sammanfattning

Det teoretiska ramverket belyser hur lantbrukare kan hantera de ekonomiska risker som uppstår på grund av prisvolatilitet, främst genom olika former av riskhantering och prissäkringsstrategier.
Risk och riskhantering innebär att förstå sannolikheten och konsekvenserna av oönskade händelser. Riskhantering syftar till att identifiera, analysera och hantera dessa risker för att skydda ekonomiskt värdefulla tillgångar.
Prisvolatilitet är ett centralt mått på marknadsrisk som påverkar lantbrukares inkomster, där hög volatilitet innebär stora prisrörelser och därmed större osäkerhet.
Finansiell riskhantering i lantbruket innefattar flera strategier, såsom att sälja på spotmarknaden, använda forwardkontrakt, futures och optioner för att prissäkra produktion och därmed minska inkomstosäkerheten.
Forwardkontrakt är individuella avtal om framtida leverans och betalning till fast pris, med en viss risk vid produktionsbortfall.

Strategier för riskhantering kan delas in i tre olika typer,
Förebyggande strategier minskar sannolikheten för negativa händelser.
Begränsningsstrategier minskar konsekvenserna av en risk om den inträffar.
Hanteringsstrategier är åtgärder efter att en risk har realiserats.

Beslutsfattande i lantbruket följer enligt Öhlmér et al. (1998) en systematisk process i fyra steg, problemupptäckt, problemställning, analys samt implementering. Beslutsfattandet kännetecknas av ett löpande utvärderings och anpassningsarbete.
Tillsammans skapar dessa byggstenar ett sammanhängande ramverk för att förstå och hantera risker inom lantbruksföretag.

3. Metod

3.0 Metod och urval

Studien utgår från en kvalitativ metod där personer med en ledande roll inom lantbruksföretag intervjuades. Intervjuerna var semistrukturerade där frågorna (se bilaga 1) är förberedda innan intervjun och ger utrymme för flexibilitet och följdfrågor för att få mer utförliga svar. Personerna valdes ut genom ett strategiskt urval (Alvehus 2013). Urvalet kopplades samman med bekvämlighetsurval, det vill säga att i studien är deltagarna inte slumpmässigt utvalda för att uppfylla de kriterier som studien efterfrågar (Dörnyei 2007). Urvalstekniken har tillämpats genom att lantbrukare, som på förhand bedömts uppfylla studiens kriterier, har tillfrågats om deltagande. De kriterier som styrt urvalet innefattar lantbrukare verksamma inom konventionell eller ekologisk växtodling utan djurhållning, samt med tillgång till spannmålslager. Lagringskapacitet har ansetts vara en nödvändig förutsättning för möjligheten att nyttja terminshandel, och uteslutning har skett av lantbrukare som främst odlar spannmål för egen djurhållning. För att säkerställa en geografisk spridning bland respondenterna valdes totalt sex deltagare ut från slättbygderna i Västergötland och Östergötland, med en jämn fördelning av tre deltagare från respektive område.

Urvalet av lantbrukare genomfördes med hjälp av ett bekvämlighetsurval, där personer med insyn i branschen konsulterades för att identifiera lämpliga respondenter. Detta resulterade i att samtliga tre respondenter från Östergötland bedrev konventionell växtodling, med gårdsarealer varierande mellan 480 och 930 hektar. I Västergötland omfattade urvalet tre respondenter, varav två bedrev konventionell växtodling och en bedrev ekologisk odling. Gårdarnas storlek varierade mellan 470 och 1850 hektar. Samtliga respondenter var i åldrarna mellan 30 och 60 år och var män.

3.1 Datainsamling

För datainsamling har semistrukturerade intervjuer valts vilket syftar till att komma så nära respondenternas egna beskrivningar och upplevelser som möjligt (Kvale & Brinkmann, 2014). Intervjuer är en effektiv metod för att skapa förståelse för hur människor tänker och för att fånga deras subjektiva upplevelser och åsikter (Alvehus, 2013).

Intervjuerna var semistrukturerade, vilket innebär att frågorna var förutbestämda men öppna nog för att ge deltagarna frihet att formulera sina svar utifrån vad de själva ansåg vara relevant (Alvehus, 2013; Patel & Davidsson, 2003). För studien

valdes det att arbeta med ett begränsat antal deltagare, detta för att kunna få en djupare förståelse för lantbrukarnas beslutsprocesser. Frågeformuleringen är egenkonstruerade med stöd från tidigare forskning, samt rapporter om ämnet. De semistrukturerade intervjuerna följde en tratt-teknik, där frågorna till en början var breda och övergripande för att sedan bli alltmer specifika (Patel & Davidsson, 2003). Denna teknik tillämpades genom att först ställa öppna frågor om verksamhetens drift, respondentens roll och erfarenheter, för att därefter successivt rikta frågorna mot studiens syfte.

3.2 Tillvägagångssätt

För att uppnå en hög kvalité vid varje intervjutillfälle avsattes tid till att genomföra en fördjupad studie av berörda ämnen, som terminshandel och dess olika begrepp, för att kunna genomföra examensarbetet. Detta ansågs nödvändigt för att få en tillräcklig teoretisk förståelse och därigenom kunna formulera mer relevanta frågeställningar samt tolka intervjusvaren på ett korrekt sätt (Patel & Davidson 2003). Innan de faktiska intervjuerna genomfördes ett pilottest av frågorna på fyra representativa personer, bestående av andra personer verksamma inom samma bransch, i syfte att säkerställa frågornas tydlighet och relevans. Resultatet av pilottestet visade att frågornas var välformulerade och lättförståeliga. För att få tag på respondenter till studien ringdes de utvalda lantbrukarna och tillfrågades om de ville vara med på en intervju, under samtalet gjordes också en kort beskrivning av studien och varför en sådan behövs.

Inför intervjuerna undertecknade samtliga respondenter en samtyckesblankett, vilket säkerställde att deltagarna godkände ljudinspelning av intervjun samt att deras anonymitet skulle bevaras i examensarbetet. Inspelningen underlättade transkriberingen av intervjuerna i efterhand och bidrog till att säkerställa en så korrekt och nyanserad tolkning som möjligt av deltagarnas erfarenheter i syfte att genomföra en tillförlitlig analys.

3.3 Tematisk analys

Det insamlade intervjumaterialet analyseras med hjälp av tematisk analys, en kvalitativ metod som syftar till att identifiera, organisera och tolka återkommande mönster i deltagarnas utsagor. Denna analysform valdes på grund av dess flexibilitet och bredd, vilket gör den särskilt lämpad för att fördjupa förståelsen av deltagarnas perspektiv, uppfattningar och reflektioner kring det undersökta ämnet (Braun & Clarke, 2006). En styrka med tematisk analys är dess tydliga struktur, som omfattar sex definierade faser. Trots att dessa faser presenteras i en numrerad ordning, är processen inte strikt linjär, man kan röra sig fram och tillbaka mellan stegen. Denna metod kännetecknas av sin flexibilitet, vilket möjliggör en

dynamisk och anpassningsbar analys av det empiriska materialet (Bryman & Nilsson, 2018).

Den tematiska analysen genomförs i enlighet med de sex faser som föreslås av Bryman och Nilsson (2018). Analysen görs med en induktiv ansats (Alvehus, 2013).

1. Först sker en noggrann genomläsning av det insamlade materialet för att skapa en initial helhetsbild.
2. Därefter inleds kodningen, där meningsbärande delar av texten identifieras och markeras.
3. I nästa steg organiseras dessa koder i övergripande teman genom att söka efter återkommande mönster och gemensamma drag.
4. Därefter ges temana tydliga benämningar och definieras, vilket bidrar till att förtydliga analysens struktur.
5. I den femte fasen analyseras relationer och samband mellan teman för att skapa en djupare förståelse av materialet.
6. Slutligen dokumenteras analysen genom att relevanta resultat presenteras och illustreras med stöd av citat från det empiriska underlaget.

Efter granskning av datan har fem teman tagits fram, dessa är beslut, erfarenhet, upplevelser av marknaden, strategier och risker i spannmålsproduktion, vilket presenteras under nästkommande kapitel.

3.4 Respondenterna

Respondent A bedriver ett växtodlingsbolag på 780 hektar där det odlas spannmål, oljeväxter och baljväxter. Bolaget startade 2008 och har fyra delägare totalt. Respondenten drev tidigare lantbruk på egen hand.

Respondent B bedriver ett växtodlingsbolag på 470 hektar där det odlas spannmål och oljeväxter. Bolaget har två delägare. Respondenten har varit verksam sedan 2006.

Respondent C bedriver ett ekologiskt växtodlingsbolag på 1850 hektar där det odlas spannmål, oljeväxter, baljväxter och gräsfrö. Verksamheten startade 2003 från grunden och har sedan dess expanderat kraftigt, både i areal och verksamhetsgrenar.

Respondent D bedriver ett växtodlingsbolag på 930 hektar där det odlas spannmål, oljeväxter och baljväxter. Bolaget har 2 delägare och har varit verksamt sedan 2018.

Respondent E bedriver växtodling på 480 hektar där det odlas spannmål och oljeväxter. Respondenten har varit verksam sedan 2021.

Respondent F bedriver växtodlingsbolag på 700 hektar där spannmål och oljeväxter odlas. Respondenten har varit verksam sedan 1993.

4. Resultat och analys

4.0 Beslutsprocessen

Beslutsfattande inom lantbruk är en komplex process som präglas av osäkerhet, beroende av externa faktorer och ofta begränsad tillgång till fullständig information (Öhlmér et al. 1998). Intervjusvaren visar att lantbrukare tvingas fatta viktiga ekonomiska och strategiska beslut under stor osäkerhet, där timing och riskbedömning är centrala delar av processen.

4.1 Beslut

Flera av respondenterna betonar vikten av att fatta beslut baserat på tillgänglig information i stunden, snarare än att tänka för mycket på att det kanske kan bli bättre samt att inte älta eventuella fel i efterhand. Respondent A uttrycker detta tydligt,

"Man får inte hålla på och blicka bakåt och tänka, fan gjorde jag fel nu, utan man måste fatta ett beslut utifrån vad man vet just då, sen två månader senare kanske du får ny kunskap som visar att det beslutet var fel, men det var den kunskapen du hade när du gjorde det beslutet och då måste man ta det."

Det speglar ett synsätt där beslutsfattande ses som en löpande process snarare än en jakt på perfekta utfall. Detta tyder på ett ledarskap som anpassar sig över tid, där erfarenheter tas tillvara och strategier kan förändras beroende på förutsättningarna man har i dagsläget.

Ansvarsfördelning i beslutsprocessen framstår som ett viktigt inslag, särskilt i företag med flera delägare. Respondent A beskriver hur det formella ansvaret som VD kombineras med diskussioner i vardagen med delägarna, ofta informella men med direkt påverkan på beslut som försäljning av spannmål. Detta kan vi även se i Öhlmers et al. (1998) studie om beslutsprocessen, där såg man att lantbrukare tenderar att bolla frågor och idéer med rådgivare och kollegor innan ett beslut tas.

Respondent A, B och D berättar om vikten av att ha bra koll på sina produktionskostnader, där ekonomiska underlag som produktionskalkyler används som grund för beslut. Här framkommer också ett medvetet förhållningssätt till att inte försköna verkligheten i budgetar. Att budgetera med realistiska antaganden och säkra både intäkts och kostnadssidan samtidigt framstår som en metod av respondent D för att minimera spekulation och därmed öka kontrollen över det ekonomiska utfallet. Respondent D gick efter sitt citat:

" Financial control is key."

Respondent B och C lyfter fram vikten av att ha omvärldsanalys som del i beslutsunderlaget. Att tolka globala signaler som lagerstatus och geopolitiska händelser beskrivs som nödvändigt, men också riskabelt, då marknadsanalytikers prognoser kan slå fel. Detta förstärker bilden av att försäljningsbeslut kräver både analysförmåga och beredskap att hantera osäkerhet. En tydlig insikt är att oavsett prognos krävs tillräcklig likviditet för att klara svängningar, vilket blir en central parameter i det operativa beslutsfattandet.

"*Sen tror jag att man ska titta på världsläget och lagertillgången på spannmål. Många marknadsanalytiker har sagt att priserna kommer gå upp, men det har dem inte gjort, så man tycker ju att någon gång borde ju rekylen komma, men det gäller att man klarar likviditeten under tiden." (Respondent B)*

Respondenterna visar att beslutsfattande i ett lantbruksföretag varierar, där en kombination av personligt ansvar, samverkan med kollegor och rådgivare, kalkylbaserade strategier och omvärldsbevakning spelar in. Samma slutsats går delvis att se i Öhlmers et al. (1998) studie om beslutsprocesser i lantbruket. Dock visar föreliggande studie på att respondenterna i större utsträckning använder sig av kalkyl- och budgetbaserade analyser i sitt beslutsfattande i analysfasen, vilket inte förekom i samma utsträckning i Öhlmers et al. (1998) studie.

4.2 Erfarenhet

Erfarenhet framstår som en central del i hur lantbrukare utvecklar sina strategier och anpassar sitt agerande över tid. De insikter som uttrycks av respondenterna pekar på en tydlig rörelse från spontana beslut eller önsketänkande mot mer reflekterade och realistiska strategier, där lärdomar från tidigare misstag spelar en avgörande roll.

Respondent A besitter lång erfarenhet inom branschen samt ett uttalat intresse för marknadsfrågor. Denna kombination möjliggör värdefulla insikter kring marknadens funktion, särskilt hur snabbt förändringar kan ske. Det framkommer även hur avgörande det är att fatta välgrundade beslut i rätt tid, även i nedåtgående marknadslägen när känslan för att sälja inte alltid finns där.

"*När priserna sjunker, så tänker man att man ska avvakta, med det är ju helt fel, sälj nån gång!" (Respondent A)*

Respondent D formulerar ett annat synsätt.

"Alla beslut är fel, utmaningen är att göra så lite fel som möjligt."

Lärdomar är också kopplade till psykologiska faktorer, särskilt inom mer spekulativa delar av verksamheten som terminshandel. Respondent F beskriver

hur emotionella beslut kan leda till förluster, där väntan på prisuppgångar i själva verket förvärrar situationen. Här utrycks behovet av att skapa förutbestämda strategier och att använda finansiella verktyg på ett rationellt sätt. Lärdomen blir att verksamhetsstyrning kräver en tydlig avgränsning mellan förnuft och känsla, en princip som tycks delas av flera.

"Man ska ha terminshandel som ett instrument till verksamheten, men man ska inte bli förälskad i det. För de är omöjligt att träffa topparna, och de som påstår sig göra det kan jag garantera träffar botten också." (Respondent F)

Även strukturella insikter om marknadens funktionssätt framkommer. Respondent E reflekterar kring potentialen i direktförsäljning och ser ett tydligt värde i att minska antalet mellanhänder. En viss förvåning uttrycks över att fler inte nyttjar dessa möjligheter.

"Eftersom de flesta, i alla fall här i området, har goda lagringsmöjligheter så finns möjligheten att tjäna 30 öre/kg bara av att hålla på råvaran och sälja det direkt i stället, och på så sätt minska antalet mellanhänder." (Respondent E)

Till sist uttrycker flera deltagare lärdomar kopplade till riskhantering över tid. Deltagare B och C beskriver hur tidigare misstag lett till ett mer diversifierat och långsiktigt agerande. Detta visar att lärande inom lantbruk sker både genom analys av egna misstag och via informationssökande. Denna slutsats kan man även dra i Öhlmers et al. (1998) studie, här beskriver lantbrukare hur de använder sig av "tillbakablickande" för att väga in erfarenheter från tidigare beslut in i framtida, likt vad lantbrukarna i föreliggande studie svarade. Denna del i beslutsprocessen görs i implementeringsfasen, där genomförande av aktiviteten görs och sedan utvärderas utfallet mot förväntningarna (Öhlmer et al. 1998).

4.3 Upplevelser av marknaden

Lantbruksmarknaden har genomgått betydande förändringar över tid, vilket återspeglas i intervjusvaren. Respondenterna berättar om en bransch där både politiska beslut, globala händelser och klimatförändringar påverkar prisbildning och planering på gårdsnivå.

Respondent A reflekterar över en historisk utveckling där marknaden avreglerades i samband med 1990-talets jordbrukspolitiska reformer i Sverige, för att sedan återregleras vid EU-inträdet 1995, dock på ett annat sätt med EU:s gemensamma jordbrukspolitik. Enligt Öhlmer et al. (1997) är denna ovisshet av marknadsförändringar en stor del av fasen problemupptäck. Respondent A uttrycker dock en viss skepsis kring uppfattningen att marknaden skulle blivit mer

volatil i närtid, och beskriver snarare volatilitet som en konstant del av lantbrukets villkor.

"Marknaden är ju föränderlig hela tiden men sen om den blivit mer volatil, nja men det har den nog inte gjort på de senaste 15 åren. Utan den är volatil och den ändrar sig men den har nog inte blivit mer, det tror jag inte." (Respondent A).

I kontrast till detta menar andra respondenter att prisrörligheten och osäkerheten ökat tydligt, särskilt under de senaste åren. Respondent B pekar specifikt på kriget i Ukraina som en direkt orsak till kraftigt ökade prisfluktuationer, där spannmålspriser på kort tid har kunnat fördubblas eller halveras. Detta tyder på att globala händelser får allt snabbare och mer påtagliga effekter på världsmarknaden.

"Ja sen kriget i Ukraina har det ju blivit mer svängningar, före kriget trodde man inte att man skulle kunna få 4 kronor för vetet, och efter det trodde man inte att de skulle kunna gå ner till 2 kronor igen. Så det är ju väldiga slag, det har blivit mycket värre tycker jag." (Respondent B).

Detta tolkas som att lantbrukets marknad idag präglas av ökad osäkerhet, global påverkan och klimatrelaterade faktorer, vilket skapar nya utmaningar för beslutsfattande på gårdsnivå. Även om volatilitet inte är ett nytt fenomen, upplevs förändringstakten och oförutsägbarheten som större idag än tidigare enligt respondent B, D, E, F.

4.4 Strategier

Inom lantbruksverksamhet är ekonomisk osäkerhet och prisvolatilitet återkommande utmaningar, vilket kräver genomtänkta försäljningsstrategier för att minska risken. Intervjumaterialet visar att lantbrukare i hög grad har utvecklat egna strategier för att hantera osäkerheten i marknaden, med fokus på prisspridning, tidpunktsoptimering, och användning av olika försäljningskanaler.

En strategi hos samtliga respondenterna är att sprida ut försäljningen över tid snarare än att sälja hela skörden vid ett enda tillfälle. Respondent A beskriver detta som en central del i sin försäljningsstrategi,

"Vara i marknaden ofta, sälj lite ofta".

Genom att sälja i flera omgångar, dels genom poolavtal, dels via spotmarknaden eller fastpriskontrakt, skapas en prisspridning som kan ge ett bra genomsnittligt pris över tid. Syftet är inte att maximera priset vid ett enstaka tillfälle, utan att uppnå en genomsnittsnivå som säkrar företagets likviditet och uppsatta budgetmål.

Tidsmässig anpassning är också en viktig komponent. Respondent E väljer medvetet att sälja en del av skörden på våren, då efterfrågan från lantbrukare med djur ofta är högre då vilket kan driva upp priserna. Samtidigt framhålls vikten av att lagringsutrymmen ska vara tillgängliga inför ny skörd, vilket påverkar när i tiden försäljning måste ske. Att anpassa försäljning efter både marknadsbeteende och fysiska förutsättningar visar på en praktisk och situationsbaserad strategi.

Vid sidan av tidpunktsstrategier använder flera respondenter olika försäljningskanaler och verktyg. Deltagare E lyfter fram direktförsäljning via förmedlingsföretag som en snabb och lönsam metod, samtidigt som han använder traditionella handelskanaler för längre prissäkringar. Användning av terminsmarknaden förekommer, men har generellt tonats ned bland respondenterna, då flera upplevt svårigheter att ”pricka rätt” och hantera de risker och psykologiska aspekter som terminshandeln för med sig.

“Jag har börjat handla mindre och mindre för att jag känner att det är 80 % känslostyrt och 20 % ekonomiskt tänk som grundar mina beslut och även andras.” (Respondent E)

En annan återkommande aspekt i strategierna är målfokusering snarare än spekulation. Deltagare D betonar vikten av att utgå från budgetmål och undvika att drivas av en önskan att alltid träffa toppnivåer.

"Målet är aldrig att sälja vid högsta priset utan att klara de mål vi har satt". (Respondent D)

Detta förhållningssätt tyder på en ökad professionalisering där riskhantering kopplas till företagsekonomiska nyckeltal och förutsägbarhet.

Respondent B, C och F nämner även förändrade förhållningssätt över tid. Respondent B berättar att han tidigare försökte pricka marknadstoppar men nu föredrar att säkra delar av skörden i förväg genom kontrakt. Detta tyder på ett skifte från spekulativ försäljning till mer strukturerad och försiktig riskhantering, där likviditet och trygghet prioriteras högre än potentiellt högre men osäkra vinster.

“Jag försöker sprida riskerna mer. Förr så var det annorlunda, då lagrade man in hela skörden och så såg man vart det landa och så försökte man pricka toppen, eller i alla fall så nära som möjligt, man var lite mer kall. Nu jobbar jag mer med att jag säljer av en del innan skörd med lite säkrare kontrakt, i alla fall en del av skörden, för att sprida riskerna helt enkelt.” (Respondent B)

Respondenterna tillämpar en rad strategier för att hantera försäljningsrelaterade risker. Dessa innefattar diversifiering, användning av olika marknadskanaler och

koppling till företagets ekonomiska planering. Dessa strategier utvecklas i fasen problemformulering enligt Öhlmers et al. (1998) studie. I studien beskrivs det hur strategierna utvecklas efter verksamhetens mål och hur de ska uppnås samt olika risker som identifieras, detta liknar intervjusvaren i föreliggande studie

4.5 Risker i spannmålsproduktion

Riskbilden inom lantbrukssektorn är komplex och varierar beroende på verksamhetens storlek, inriktning, ägarstruktur och geografiska läge. I intervjuerna framträder särskilt tre huvudkategorier av risker. Dessa är väder och klimatrelaterade risker, finansiella risker samt personberoende strukturella risker.

Den mest återkommande risken bland respondenterna är väder- och klimatrelaterade faktorer. Respondent A, B, D, E och F lyfter fram vädret som den mest avgörande och samtidigt mest svårkontrollerade risken. Det handlar inte bara om år till år variationer, utan även om en större förändring mot mer extremt och oförutsägbart väder, ett slags "temaväder", som respondent E beskriver det. Dessa förändringar skapar utmaningar för planering, skörd och produktionssäkerhet. Respondent A betonar även klimatförändringar som en långsiktig risk som påverkar hela odlingsförutsättningen. Även Respondent E kopplar väderrisken till den globala ekonomin och dess påverkan på råvarumarknader, vilket skapar en osäkerhet, både i produktion och i pris.

”Väder, vind, det ekonomiska läget i världen just nu, både makro-och mikroekonomin. Det har påverkar oss lantbrukare under en längre tid med tanke på att vi handlar med råvaror.” (Respondent E)

Finansiella risker lyfts främst av samtliga respondenter. Här handlar det om svårigheter att förutse prisutvecklingen på såväl insatsvaror som försäljningspriser för spannmål. Respondent C beskriver hur gårdens värdeutveckling och marknadsrörelser utgör fundamentala riskmoment, särskilt i en ekologiskt inriktad verksamhet där efterfrågan snabbt kan förändras. Respondent D, som driver ett nyetablerat lantbruksföretag, understryker vikten av kassaflödeskontroll för att hantera kostnader som fortlöper oavsett intäktsläge, ett exempel på hur riskerna för nyetablerade aktörer ofta blir mer akuta och finansiellt känsliga.

En tredje typ av risk rör personberoendet i verksamheten. Respondent D pekar på sårbarheten i småskaliga eller slimmade företag där verksamheten är starkt beroende av enstaka individer. Sjukdom eller olycksfall kan snabbt få långtgående konsekvenser. Detta har föranlett vissa deltagare att utforma sina ägarstrukturer för att sprida risken organisatoriskt, vilket illustrerar hur strukturella beslut kan vara en riskhanteringsstrategi i sig.

“Den största risken som jag ser det, är när vi är så få verksamma i företaget, är hälsan. Skulle någon skada sig eller bli sjuk kan de fort gå utför. Därför är ägarstrukturen utformad så att man inte sitter på allt själv om något skulle hända mig, annars hade det kunnat vara stopp imorgon.” (Respondent D)

Detta går att koppla till Öhlmers et al. (1998) studie, där två faser, problemupptäckt och problemformulering går att koppla till riskhantering. Likt kapitlet strategier, identifieras risker för att sedan utveckla en strategi för att lösa problemet som identifierats.

5. Diskussion

Diskussionens struktur baseras på de olika faser som formulerats i vårt teoretiska ramverk, detta för att skapa en tydlig och strukturerad diskussion av studiens resultat. Genom att utgå från dessa faser möjliggörs en tematiserad tolkning av det empiriska materialet. Därutöver har vi inkluderat ett separat kapitel om strategier och risker. Detta upplägg har tillämpats för att kunna besvara studiens syfte och forskningsfrågor på ett bra och lättförståeligt sätt.

5.0 Beslutsprocessens faser

5.0.1 Problemupptäckt

Problemupptäckt är det första steget i beslutsprocessen enligt Öhlmér et al. (1998) och handlar om att identifiera en skillnad mellan det önskade och det faktiska tillståndet. I denna studie framkommer att de intervjuade lantbrukarna i hög grad är medvetna om riskerna i sin verksamhet, särskilt relaterade till klimat och marknadsvolatilitet, vilket speglar svaren Engvall et al. (2019) fick i sin studie.

Denna medvetenhet är ofta erfarenhetsbaserad och har vuxit fram genom tidigare misslyckanden och förändringar i omvärlden.

Samtliga respondenter vittnar om en ökad osäkerhet i externa faktorer såsom prisfluktuationer, vilket bekräftar vad Landshypotek (2022) och García-Machado et al. (2024) beskriver som ett ökat tryck på lantbrukare att anpassa sig till en mer volatil omvärld. Samtidigt ser vissa, exempelvis Respondent A, volatilitet som ett mer konstant fenomen på spannmålsmarknaden, vilket kan tolkas som att vissa lantbrukare har anpassat sig till marknadsosäkerhet och betraktar det som ett naturligt tillstånd snarare än något avvikande.

Det är också tydligt att upptäckten av problem ofta sker i samband med uppföljning av likviditet, produktionskalkyler eller i dialog med delägare. Detta pekar på en riskuppfattning där olika faktorer, såsom väderprognoser, räntenivåer och konjunkturförändringar, triggar behovet av att agera. Problemupptäcken är alltså inte en enskild händelse, utan en löpande process där osäkerheten ständigt omförhandlas och omvärderas.

Det är värt att notera att denna medvetenhet inte alltid leder till oro, utan snarare fungerar som en drivkraft för utveckling av strategier, vilket också bekräftar Öhlmérs et al. (1998) observation att det ekonomiska ansvaret ofta är det som driver beslutsprocessen framåt.

5.0.2 Problemformulering

Efter att problemet identifierats följer problemformuleringen, det handlar om hur lantbrukarna konkretiserar och definierar sina största utmaningar. Här ser vi hur de olika respondenterna väljer att fokusera på olika risktyper, beroende på verksamhetens struktur och personliga erfarenheter.

Exempelvis definierar respondent C risken i form av räntekänslighet till följd av stora lån, medan respondent D fokuserar på kassaflöde och personberoende. Dessa skillnader visar att risk inte är något som uppfattas likadant av alla, utan något som upplevs olika beroende på person, något som bekräftas i studien av Hermansson & Olsson (2023), där det framgår att upplevd risk påverkas starkt av individens situation, resurser och tidigare erfarenheter.

I linje med Tehler (2023) betraktas risk som osäkerhet i relation till något värdefullt, vilket för samtliga respondenter i denna studie i första hand är gårdens likviditet och långsiktiga ekonomiska överlevnad. Även Holzmann & Jørgensens (2001) tredelade strategi för riskhantering är relevant här, respondenterna tenderar att tillämpa begränsningsstrategier, där man inte eliminerar risken, men minskar dess potentiella negativa effekt genom exempelvis prisspridning och diversifiering av försäljningskanaler och grödval.

Ett intressant resultat är att få respondenter aktivt använder terminshandel i dag, trots att detta enligt tidigare studier (Beck-Friis & Linde, 2021; Prager et al., 2020) är ett centralt verktyg för prissäkring. Istället ersätts det ofta av mer informella och praktiska strategier, såsom att sälja i flera omgångar eller genom fastpriskontrakt. Detta kan tolkas som ett uttryck för att strategier behöver vara anpassade till den enskilda gårdens operativa verklighet, något även Assefa et al. (2017) lyfter fram.

5.0.3 Analys och val

Analysfasen enligt Öhlmér et al. (1998) innebär att olika alternativ vägs mot varandra och konsekvenserna av dessa bedöms. Analysen sker ofta med hjälp av kalkyler, budgetar och jämförelser mot tidigare års resultat. Respondent D uttrycker tydligt att beslut grundas av satta mål snarare än att pricka topparna, ett tecken på strategiskt agerande.

Samtliga respondenter betonar vikten av att ha en försäljningsplan som utgår från gårdens kostnadsstruktur. Det finns en medvetenhet om att priset i sig inte är allt,

det viktiga är att sälja till ett pris som genererar vinst i förhållande till produktionskostnaderna. Detta går i linje med Tomek och Petersons (2001) argument att riskstrategier måste integreras med ekonomisk analys för att bli effektiva.

En annan central aspekt är användningen av marknadsinformation. Samtliga respondenter följer marknadsbrev, spotpriser, börser och omvärldshändelser, men flera uttrycker också en skeptisk hållning till möjligheten att förutsäga marknaden. Det finns här en intressant spänning mellan rationell analys och intuitivt beslutsfattande, ett mönster som också återfinns i Beck-Friis & Lindes (2021) studie, där lantbrukare som inte använder terminer ofta lutar sig mot lättillgänglig information och personliga bedömningar snarare än formella modeller.
Det kan också noteras att psykologiska faktorer spelar en avgörande roll i analysfasen. Flera av respondenterna nämner att de gärna inte säljer i nedgång eftersom det inte känns rätt, utan väntar hellre på nästa uppgång, vilket inte är säkert att det sker.

5.0.4 Implementering

Implementeringen, det praktiska genomförandet av beslut samt utvärdering av utförandet. Utifrån intervjusvaren kan vi se att respondenterna säljer i omgångar, anpassar tidpunkt efter marknadsförhållanden och använder en kombination av försäljningskanaler. Det handlar inte om att fatta ett beslut en gång för alla, utan om att vara anpassningsbar och justera planen utifrån ny information och dagsaktuell bedömning. Detta är i linje med Öhlmérs et al. (1998) observation att lantbrukare ofta tar ett beslut genom dagligt operativt arbete snarare än genom enstaka beslutstillfällen.

En viktig aspekt är lärande. Respondenterna uttrycker att de förändrat sitt agerande över tid baserat på tidigare misstag, till exempel att de gått från att försöka pricka toppar till att fokusera på stabilitet och likviditet. Det visar att implementeringen inte är en sluten process utan förändringar, utan en del av ett konstant lärande, där erfarenheter från genomförandet återkopplas till kommande beslut. Detta stöds av Braun & Clarke (2006), som menar att lärande genom reflektion och erfarenhet är centralt i komplicerade beslutsmiljöer.
Implementeringen visar också på vikten av organisatorisk struktur. I bolag med flera delägare är beslutsfattandet kollektivt och ofta informellt. Detta speglar vad Assefa et al. (2017) pekade på, att strategiska beslut i lantbruk inte alltid följer hierarkiska modeller, utan ofta formas i vardagliga samtal och gemensamma erfarenheter.

5.1 Försäljningsstrategi som riskhanteringsverktyg

I tidigare kapitel presenteras tre typer av strategier för riskhantering i lantbruket, enligt Holzmann och Jørgensen (2001) finns det tre olika strategier som kan implementeras i lantbruket, förebyggande, begränsnings- och hanteringsstrategier. På frågan hur våra respondenter arbetar med sin försäljningsstrategi som ett riskhanteringsverktyg, fanns de vissa likheter men även vissa delade meningar. Det går att jämföra med Beck-Friis och Lindes (2021) studie av svenska spannmålsproducenter, där det framkommer att respondenterna tillämpar främst begränsningsstrategier, vilket ligger i linje med denna studies resultat. Lantbrukare i deras studie använder sig av terminskontrakt, forwardkontrakt, spotmarknad och poolavtal, där valet påverkas av faktorer såsom riskbenägenhet, ekonomisk situation och marknadsintresse. De betonar även betydelsen av socialt kapital, där beslut ofta fattas i samråd med andra aktörer i nätverket. Även i denna studie används dessa begränsningsstrategier brett. Samtliga respondenter sprider försäljningstillfällena över året, nyttjar lagringskapacitet och säkrar priser genom olika kontraktsformer. Även här visar det sig att användningen av terminshandel ofta hänger samman med intresse, kunskap och förmåga att följa marknaden, vilket bekräftar Beck-Friis och Lindes (2021) slutsatser.

En skillnad är dock att i denna studie lyfter respondenterna en ökad skepsis mot terminshandel, där flera respondenter beskriver hur strategin upplevs som psykologiskt påfrestande och svår att bemästra. Vissa har därför valt att helt eller delvis överge denna metod till förmån för enklare kontrakt eller direktförsäljning. Det framgår mindre tydligt i tidigare studier, vilket kan tyda på en förändring i synen på finansiella verktyg eller en skillnad i urvalsgruppernas erfarenhet. Engvall och Nilsson (2019) beskriver hur klimatförändringar och osäkerheter driver fram ett behov av riskstrategier, vilket i båda studierna hanteras genom kombinationer av tekniska, ekonomiska och operativa åtgärder. Respondenterna beskriver exempelvis hur förändrat vädermönster har lett till justeringar i försäljningsstrategier, bland annat genom större behov av lager och likviditetsmarginaler.

Både tidigare forskning och denna studies resultat visar att lantbrukare i praktiken främst tillämpar begränsningsstrategier. Däremot ser man i denna studie ett tydligare ifrågasättande av vissa verktyg, som terminshandel, samt ett starkare fokus på likviditet och budgetmål snarare än vinstmaximering. Det tyder på en rörelse mot mer försiktiga och företagsekonomiskt integrerade strategier, där erfarenhet, självkännedom och anpassningsförmåga spelar en central roll.

5.2 Metoddiskussion

Föreliggande studie bygger på en kvalitativ metod, där semistrukturerade intervjuer använts för att undersöka lantbrukares beslutsprocesser och riskhantering vid val av försäljningsstrategi. Den kvalitativa metoden har möjliggjort en djupare förståelse för respondenternas upplevelser och resonemang.

Metodvalet gav utrymme för ingående svar med hjälp av öppna frågor som sedan riktades i rätt riktning med hjälp av följdfrågor, vilket visade sig vara avgörande för att fånga komplexiteten i beslutsprocesserna. Samtidigt finns en viss risk att svaren påverkas av intervjuarens tolkningar.

De avgränsningar som gjordes, att endast inkludera spannmålsproducenter utan djurhållning med egen lagringskapacitet och att geografiskt begränsa urvalet till Östergötland och Västergötland kan ha påverkat arbetet eftersom gruppen av respondenter bedriver sin verksamhet på liknande sätt. Detta möjliggjorde jämförelser mellan gårdar med liknande förutsättningar men innebär samtidigt att studien inte fångar hela bredden av variationer inom svensk spannmålsproduktion. Exempelvis uteblir perspektiv från mindre gårdar, producenter utan lagringsmöjligheter eller sådana med flera grenar i verksamheten.

De teoretiska modellerna som använts, främst beslutsmodellen från Öhlmér et al. (1998) och Holzmann och Jørgensens (2001) indelning av riskhanteringsstrategier har visat sig fungera väl som analytiska verktyg. De gav struktur åt analysen och bidrog till att synliggöra hur lantbrukarnas beslutsprocesser och hur deras strategier formas.

Slutligen bör viss försiktighet tas med att dra allmänna slutsatser från resultaten. Studien bygger på specifika gårdar, personer och situationer. Den är inte tänkt att gälla för alla, men kan ändå ge viktiga insikter om hur beslutsfattande och riskhantering fungerar inom lantbruk. Det kan vara till hjälp för rådgivare samt andra lantbrukare.

5.3 Fortsatta studier

Denna studie har gett värdefulla insikter i hur spannmålsproducenter hanterar risker genom olika försäljningsstrategier. För att vidareutveckla forskningen kan framtida studier bredda urvalet till att omfatta lantbrukare med djurhållning, utan lagringskapacitet, eller från andra geografiska områden. Detta skulle ge en mer heltäckande bild av strategianvändning inom olika typer av lantbruksföretag och på olika platser i Sverige.

Ett annat sätt att utveckla studien hade varit att dels intervjua fler personer, dels ha med kvinnor och se om resultatet hade blivit annorlunda.
I den här studien framkom också att flera respondenter saknar kvalificerad rådgivning inom försäljning och marknad, vilket gör det relevant att undersöka rådgivarens roll mer systematiskt.

6. Slutsats

Syftet med denna studie var att kartlägga beslutsprocessen hos svenska spannmålsproducenter vid val av försäljningsstrategi och vilka faktorer som påverkar, samt undersöka hur dessa strategier används som verktyg för finansiell riskhantering. Genom kvalitativa intervjuer med sex lantbrukare har studien bidragit med fördjupad kunskap om hur beslutsfattande i praktiken går till och vilka överväganden som ligger bakom strategiska val.

Resultaten visar att beslutsprocessen, i enlighet med Öhlmér et al. (1998), ofta inleds med en problemupptäckt kopplad till ökad marknadsvolatilitet, klimatförändringar eller finansiella utmaningar. Respondenterna konkretiserar problemet utifrån sin egen verksamhetsstruktur, vilket styr valet av försäljningsstrategi. Analysen sker ofta med stöd av budgetar och kalkyler, erfarenheter och aktuell marknadsinformation. Implementeringen av beslut är sällan ett enskilt moment utan snarare en löpande process där lantbrukaren justerar sina val i takt med nya insikter och yttre förändringar. En aspekt som är intressant att belysa är dem psykologiska faktorerna som framkommit i intervjuerna, som i hög grad påverkar beslutsprocessen.

Studien visar att försäljningsstrategin är en stor del av lantbrukarnas riskhantering, där de flesta använder sig av spridning i tid, olika kontraktsformer och direktförsäljning via förmedlingsföretag. Samtidigt framkommer att mer komplexa verktyg som terminshandel upplevs som krävande och används i mindre utsträckning än tidigare forskning visat. Istället dominerar strategier som är enklare att förstå och kontrollera. Därför kan det konstateras att riskhantering inom lantbruket inte är en enskild aktivitet, utan en integrerad del av det dagliga beslutsfattandet. Försäljningsstrategin formas mellan erfarenhet, marknadskunskap, personliga värderingar och företagets ekonomiska förutsättningar. Detta bekräftar att det inte finns en universell strategi, utan att riskhantering måste anpassas till varje lantbrukares situation.

Referenser

Assefa, T. T., Meuwissen, M. P., & Lansink, A. G. O. (2017). Price risk perceptions and management strategies in selected European food supply chains: An exploratory approach. NJAS-Wageningen Journal of Life Sciences, 80, 15–26.

Alvehus, J. (2013). *Skriva uppsats med kvalitativ metod: en handbok*. 1. uppl. Liber.

Beck-Friis, C. & Linde, V. (2021). Farmers management of fluctuating market prices for wheat and oilseeds. *A case study of Swedish grain farmers.* beck-friis_c_linde_v_210705.pdf

Braun, V. & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. Qualitative research in psychology, 3 (2), 77–101. [2025-05-14] https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa

Bryman, A. & Nilsson, B. (2018). *Samhällsvetenskapliga metoder*. Tredje upplagan. Liber.

Dörnyei, Z. (2007). *Research Methods in Applied Linguistics.* Oxford: Oxford University Press.

Engvall, H. Nilsson, C. (2019). Climate change consideration in agriculture busnisses – case study of crop farmers' risk mangement in the region of märlardalen. Sveriges lantbruksuniversitet.

García-Machado, J.J., Greblikaitė, J. & Iranzo Llopis, C.E. (2024). *Risk management tools in the agriculture sector: An updated bibliometric mapping analysis.* Studies in Risk and Sustainable Development. Ryzyko i Zrównoważony Rozwój. Studia Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 398, s. 1–26. https://doi.org/10.22367/srsd.2024.398.3

Harwood, J., Heifner, R., Coble, K., Perry, J. & Somwaru, A. (1999). Managing risk in farming: concepts, research, and analysis. US Department of Agriculture, Economic Research Service, Washington.

Holzmann, R. & Jørgensen, S. (2001). Social risk management: A new conceptual framework for social protection, and beyond. International Tax and Public Finance, 8(4), 529–556.

Jordbruksverket (2008). *Terminshandel med jordbruksprodukter.* (Rapport 2008:1). Jordbruksverket. ra08_1.pdf

Jordbruksverket (2019). *Hållbarhet i Jordbruksverkets arbete.* Hållbarhet i Jordbruksverkets arbete - Jordbruksverket.se [2025-04-16]

Ludvig & Co (2024). *Förbättrad lönsamhet för lantbruket inom mjölk och gris - fortsatt tufft för nöt och växtodling.* Lantbrukets lönsamhet 2024 | Ludvig & Co [2025-04-08]

Kvale, S. & Brinkmann, S. (2014). Den kvalitativa forskningsintervjun. 3 Uppl., Lund: Studentlitteratur

Landshypotek (2022). *En osäker tid, så balanserar lantbrukaren risker och möjligheter.* Landshypotek. https://www.landshypotek.se/globalassets/dokument/lantbrukspanelen/rapport-lantbrukspanel-dec-2022_osaker-tid---risker--mojligheter.pdf

Lantmännen (u.å). *Lantmännens poolpriser över genomsnittlig nivå för spotpriser.* Lantmannen.se [2025-05-16]

LRF (2025). *Försörjningsgrad*. Försörjningsgrad - LRF [2025-04-16]

Nordea (u.å). *Vad är volatilitet?* Vad är volatilitet? Vi förklarar begreppet | Nordea [2025-04-20]

OECD. (2009). Managing Risk in Agriculture: A Holistic approach. OECD Publishing, Paris.

Patel, R., & Davidson, B. (2003). Forskningsmetodikens grunder. Att planera, genomföra och rapportera en undersökning. Studentlitteratur.

Prager, D., Burns, C., Tulman, S. & MacDonald, J. (2020). Farm Use of Futures, Options, and Marketing Contracts (EIB-219). U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service. https://ageconsearch.umn.edu/record/305690/

Svenska Akademiens ordbok (1959). Risk. Lund: Svenska Akademiens ordboksredaktion.

Sveriges miljömål (2025). *Ett rikt odlingslandskap*. Ett rikt odlingslandskap - Sveriges miljömål [2025-04-16]

Tehler, H. (2023). *Introduktion till risk och riskhantering*. Upplaga 1:1, Studentlitteratur, Lund.

Tomek, W.G. & Peterson, H.H. (2001). Risk Management in Agricultural Markets: A Review. The journal of futures markets, 21 (10), 953–985. Risk Management in Agricultural Markets: A Review - Tomek - 2001 - Journal of Futures Markets - Wiley Online Library

Öhlmér, B., Brehmer, B. & Olson, K., (1997), Decision Making Processes of Swedish Farmers - Detection of Problems. In Antonides, G., Fred van Raaij, W. & Maital, S. (eds.), Advances in Economic Psychology, John Wiley & Sons, Ltd., Chichester, Great Britain, pp. 255-266.

Öhlmér, B., Olson, K & Brehmer, B. (1998). Understanding farmers' decision-making process and improving managerial assistants. *Agricultural Economics.* Vol. 18, 273-290.

Bilagor

Bilaga 1:

Intervjuguide

Företagsbeskrivning

- Den intervjuades roll i företaget:
- Plats:
- Brukad areal:
- Produktion:

Frågor

1. Kan du berätta om din verksamhet och hur du bedriver den?
(Verksamhetsinriktning, storlek)
Syfte: Få kontext om lantbrukarens situation.
Följdfrågor:

- Hur länge har du varit verksam?
- Har din verksamhet förändrats över tid? I så fall hur?

2. Vad ser du som den största risken inom ditt företag?
Syfte: För att identifiera lantbrukarens syn på risk.
Följdfrågor:

- Har den här risken förändrats de senaste åren?
- Hur påverkar riskerna dina beslut kring försäljning?

3. Har du några strategier för att hantera ekonomisk osäkerhet i ditt företag? Hur ser de ut?
Syfte: Direkt koppling till riskhantering.
Följdfrågor:

- Använder du några verktyg eller tjänster (ex. prissäkring, terminskontrakt, rådgivning)

4. Hur ser beslutsprocessen ut innan du bestämmer dig för att sälja din spannmål?
Syfte: Huvudfrågan
Följdfrågor:

- Vem är involverad i beslutet? (individuellt eller tillsammans med någon?)
- Hur mycket påverkas du av marknadsprognoser? (priser, väder, lagerstatus, etc)
- Hur långt i förväg planerar du din försäljning?

- Har du någon "mall" eller struktur för att ta detta beslut? eller sker det mer spontant?

5. Hur mycket tid uppskattar du att du lägger på att följa marknaden innan du gör en försäljning?
Syfte: Mäta graden av informationssökning hos lantbrukarna.
Följdfrågor:

- Vilka källor använder du (ex. Lantmännen, nyhetsbrev, branschkollegor)
- Har du upplevt att det gett bättre utfall att lägga mer tid på detta?

6. Om du blickar tillbaka, finns det något du hade gjort annorlunda när det gäller din försäljningsstrategi?
Syfte: Få insikt i lärande, reflektion och framtidsplaner.
Följdfrågor:

- Har du ändrat strategi över tid? Varför?
- Vad har du lärt dig som du tycker fler borde veta?

Publicering och arkivering

Godkända självständiga arbeten (examensarbeten) vid SLU kan publiceras elektroniskt. Som student äger du upphovsrätten till ditt arbete och behöver i sådana fall godkänna publiceringen. I samband med att du godkänner publicering kommer SLU även att behandla dina personuppgifter (namn) för att göra arbetet sökbart på internet. Du kan närsomhelst återkalla ditt godkännande genom att kontakta biblioteket.

Även om du väljer att inte publicera arbetet eller återkallar ditt godkännande så kommer det arkiveras digitalt enligt arkivlagstiftningen.

Du hittar länkar till SLU:s publiceringsavtal och SLU:s behandling av personuppgifter och dina rättigheter på den här sidan:

- https://libanswers.slu.se/sv/faq/228316

☒ JA, jag, Hannes Rosman har läst och godkänner avtalet för publicering samt den personuppgiftsbehandling som sker i samband med detta

☒ JA, jag, Jakob Malmström har läst och godkänner avtalet för publicering samt den personuppgiftsbehandling som sker i samband med detta

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