



# Beslutsfattande vid nyinvesteringar i jordbruksmaskiner

*En kvantitativ studie ur en lantbruksföretagares syn*

---

Oskar Dahlström & Victor Torle

Examensarbete/Självständigt arbete • 15 hp

Sveriges lantbruksuniversitet, SLU

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap (LTV)

Institutionen för människa och samhälle

Lantmästarprogrammet

Alnarp 2026



## **Beslutsfattande vid nyinvesteringar i jordbruksmaskiner**

- *en kvantitativ studie ur en lantbruksföretagares syn*

## **Decision making in investments in agricultural machinery**

- *a quantitative study from a farmer's perspective*

Oskar Dahlström & Victor Torle

**Handledare:** Torbjörn Jonasson, Sveriges lantbruksuniversitet,  
Institutionen för människa och samhälle  
**Examinator:** Lisa Germundsson, Sveriges lantbruksuniversitet,  
Institutionen för människa och samhälle

**Omfattning:** 15 hp  
**Nivå och fördjupning:** G2E  
**Kurstitel:** Självständigt arbete i Företagsekonomi  
**Kurskod:** EX1018  
**Program/utbildning:** Lantmästarprogrammet  
**Kursansvarig inst.:** Erik Hunter  
**Utgivningsort:** Alnarp  
**Utgivningsår:** 2026  
**Omslagsbild:** Victor Torle  
**Upphovsrätt:** Alla bilder används med upphovspersonens tillstånd.  
**Nyckelord:** Beslutsfattande, Investeringar, Beteendekonomi, Rationellt

### **Sveriges lantbruksuniversitet**

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap (LTV)  
Institutionen för människa och samhälle

## Sammanfattning

Syftet med studien var att undersöka om investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner i Götaland fattas rationellt ur ett beteendekonomiskt perspektiv. Studien genomfördes med hjälp av en kvantitativ enkätundersökning där lantbruksföretagare fick besvara frågor om sitt eget och andra lantbruksföretagares beslutsfattande vid investeringar. Det teoretiska ramverket utgick från beteendekonomiska teorier om bland annat social påverkan, begränsad rationalitet och heuristiker.

Resultatet visar att investeringsbeslut inte enbart grundas på ekonomisk lönsamhet, utan också av tidigare erfarenhet, trygghet och sociala normer inom branschen. Studien visar också att den enskilda lantbrukaren tenderar att uppfatta sina egna beslut som mer rationella än andra lantbrukares beslut. Slutsatsen av studien är att investeringsbeslut i jordbruksmaskiner påverkas av rationella ekonomiska överväganden och beteendekonomiska faktorer.

Studien visar på att ett rationellt ekonomiskt beslutsfattande inte fungerar vid investeringar i nya jordbruksmaskiner för en lantbruksföretagare. Den visar även på att den enskilda lantbruksföretagaren har överkonfidens och tror sig ha ett mer rationellt ekonomiskt beslutsfattande än andra lantbruksföretagare i branschen. Resultatet som uppstod vid utförd studie kan användas för att studera vidare på hur individer påverkas av andra inom samma branscher och hjälpa till att förstå hur investeringsbeslut verkligen tas.

*Nyckelord:* Beslutsfattande, Investeringar, Beteendekonomi, Rationellt

## Abstract

The purpose of this study was to investigate whether decisions regarding new agricultural machinery in Götaland are made rationally from a behavioural economics perspective. The study was conducted using a quantitative survey in which farmers answered questions about both their own and other farmers decision making processes regarding investments. The theoretical framework was based on behavioural economics theories concerning, among other things, social influence, bounded rationality, and heuristics.

The results show that investment decisions are not based solely on economic profitability, but are also influenced by previous experiences, security and social norms within the industry. The study also shows that individual farmers tend to perceive their own decisions as more rational than those of other farmers. The conclusion of the study is that investment decisions in agricultural machinery are influenced by both rational economic considerations and behavioural economic factors.

The study shows that rational economic decision-making does not function effectively when a farm business owner invests in new agricultural machinery. It also demonstrates that individual farm business owners exhibit overconfidence and believe that their own economic decision-making is more rational than that of other farm business owners in the industry. The results of the study can be used for further research on how individuals are influenced by others within the same industry and to help improve our understanding of how investment decisions are actually made.

*Keywords:* Decision making, Investments, Behavioural economics, Rationality.

## Förord

Dagens lantbruksföretagande är en särskild tuff bransch med mycket som kan påverka alla de dagliga besluten. Även om det är en inhemsk produktion har alla de globala händelser direkt påverkan på våra svenska lantbruksföretagare. Under en ständigt förändrande omvärld är det svårt att agera helt rationellt vilket vi sett själva i lantbruksföretag som vi är delaktiga inom. Detta gör oss extra intresserade av vilka faktorer som kan vara avgörande för en lantbruksföretagare vid investeringsbeslut. Vi tackar alla medverkande lantbruksföretagare för sin tid och kunskap samt våra kurskamrater för stödet.

Vi vill även särskilt tacka vår handledare Torbjörn Jonasson, SLU Alnarp som har hjälpt oss under examensarbetets gång.

Alnarp, Maj 2026

*Oskar Dahlström och Victor Torle*

# Innehållsförteckning

<b>Figurförteckning</b> .....	<b>8</b>
<b>1. Introduktion</b> .....	<b>9</b>
1.1 Bakgrundsbeskrivning.....	9
1.2 Syfte .....	10
1.3 Frågeställningar .....	10
1.4 Utvalda deltagare .....	11
1.5 Avgränsningar .....	11
<b>2. Teoretiskt ramverk</b> .....	<b>12</b>
2.1 Begränsad rationalitet .....	12
2.2 Dual process teorin .....	13
2.3 Heuristiker .....	13
2.4 Kognitiva bias.....	14
2.5 Risk och osäkerhet .....	14
2.6 Sociala normer .....	15
2.7 Psykologiska och icke-kognitiva faktorer .....	15
2.8 Nudging.....	15
<b>3. Metod</b> .....	<b>16</b>
3.1 Val av metod .....	16
3.2 Konstruerande av enkät.....	16
3.3 Test av metod .....	17
3.4 Val av enkät-frågor.....	17
3.5 Urval.....	17
3.6 Analys .....	18
3.6.1 Deskriptiv Analys .....	18
3.6.2 Jämförelseanalys .....	18
3.7 Analys av data.....	19
<b>4. Resultat &amp; Analys</b> .....	<b>20</b>
4.1 Analys av enkät-svar.....	20
4.2 Del 1 – Allmänna frågor .....	20
4.3 Del 2 – Den enskilde lantbruksföretagaren.....	22
4.4 Del 3 – Vad den enskilde lantbruksföretagaren tror andra kollegor i branschen gör.....	23
4.5 Jämförelse mellan del 2 & del 3.....	25
<b>5. Diskussion</b> .....	<b>27</b>
5.1 Resultatdiskussion .....	27
5.1.1 Tas alla investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner ekonomiskt rationellt? .....	27
5.1.2 Vilken betydelse kan psykologiska faktorer ha vid investeringsbeslut? .....	28

5.1.3	Finns det andra faktorer än de ekonomiska som påverkar ett investeringsbeslut? .....	28
5.1.4	Hur påverkar andra inom samma bransch den enskilda lantbruksföretagarens beslut vid nyinvesteringar i jordbruksmaskiner? .....	29
5.2	Metoddiskussion .....	30
5.3	Förslag på annan metod .....	32
5.4	Förslag på vidare forskning .....	32
5.5	Kritisk granskning av eget material .....	32
<b>6.</b>	<b>Slutsats</b> .....	<b>33</b>
<b>7.</b>	<b>Referenser</b> .....	<b>34</b>
<b>Bilaga 1</b>	<b>.....</b>	<b>36</b>

# Figurförteckning

Figur 1 diagram av olika produktionsdata som är insamlad, här får man en bild över ren grunddata som representerar respondenterna. ....	21
Figur 2 svarsfrekvens i procentform i frågan om vad som påverkar en lantbruksföretagares investeringsbeslut mest. ....	22
Figur 3 svarsfrekvens i procentform i frågan om hur beslut fattas i praktiken hos den enskilda lantbruksföretagaren. ....	22
Figur 4 svarsfrekvensen i procentform i frågan om vad som påverkar mest från omgivningen i den enskilda lantbruksföretagarens investeringsbeslut. ....	23
Figur 5 svarsfrekvensen i frågan om hur en lantbruksföretagare tror en annan lantbruksföretagare fattar beslut. ....	24
Figur 6 svarsfrekvensen i frågan om vad en lantbruksföretagare tror påverkar en annan lantbruksföretagares beslut. ....	24
Figur 7 svarsfrekvensen i frågan om vad en lantbruksföretagare tror påverkar en annan lantbruksföretagare mest från omgivningen. ....	25
Figur 8 skillnaden på svarsalternativen mellan del 2 och del 3 i frågan om vad som påverkar investeringsbesluten mest. ....	25
Figur 9 skillnaden i svarsalternativen mellan del 2 och del 3 i frågan om vad som gör att man väljer en specifik jordbruksmaskin. ....	26

# 1. Introduktion

I detta kapitel beskrivs bakgrunden till studien och problematiken lyfts. Målet med detta kapitel är att introducera läsaren till syftet samt de frågeställningar som ämnas besvaras med denna studie.

## 1.1 Bakgrundsbeskrivning

Investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner är komplexa och det visar Savaliya (2025) i sin artikel på hur investeringsbeslut påverkas av psykologiska och beteendemässiga faktorer, snarare än enbart rationella ekonomiska överväganden. Artikeln visar även att investerare ofta styrs av subjektiv riskuppfattning samt känslor och tidigare erfarenheter vilket i sin tur kan leda till systematiska snedvridningar i beslutsfattandet. Särskilt lyfts beteendebiaser som överdriven självsäkerhet samt flockbeteende och förlustaversion fram som viktiga förklaringar till varför investerare inte alltid agerar rationellt.

Tidigare studier har visat att lantbrukares beslutsfattande vid investeringsbeslut kan påverkas av fler faktorer än enbart ekonomisk lönsamhet. Andersson & Troäng (2023) framhåller att erfarenheter, rådgivning och påverkan från omgivningen kan ha stor betydelse i beslutsprocessen. Därför blir det relevant att undersöka om investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner verkligen fattas rationellt eller om även dessa påverkas av beteendekonomiska faktorer i beslutsfattandet.

Det finns mycket som kan påverka investeringsbesluten i nya jordbruksmaskiner där till exempel utvecklingen för maskinerna har förändrats mycket genom åren. Med tiden har det tillkommit nyare teknik, komfort, kvalitet och prestanda när man kollar på maskiner, vilket har bidragit till att man på olika sätt kan utveckla sin verksamhet mot att bli mer effektivt och mer konkurrenskraftig på marknaden (Nilsson 2024).

Som Jordbruksverket (2026) skriver i sin undersökning för maskinåret 2024 är att det är en fluktuation mellan åren 2024 och 1970 i investeringsattityden hos lantbruksföretagare. År 2024 var investeringarna i lantbruket 25 % mindre än de var år 1970. År 1976 var investeringsviljan som störst då de uppgick till 28 490 miljoner kronor i dagens valuta och som minst var det 6 409 miljoner år 1993. Efter år 1993 ökade investeringarna fram till millennieskiftet. Sedan dess har det pendlat mellan cirka 9 000 och 13 000 miljoner kronor per år.

Priserna på dagens maskiner har ökat markant under de senaste åren vilket kan ha fått påverkan vid investeringsbeslut i jordbruksmaskiner för lantbruksföretagare. Med fluktuerande valutakurser och händelser som påverkar tillgängligheten för vissa råvaror ökar osäkerheten för tillverkare och priserna ökar för att kunna stå emot smällar i form av höjda priser på komponenter och annat som behövs i tillverkningen (Nilsson 2024). Detta i sin tur påverkar kunderna av maskinerna som inom denna studie avser de svenska bönderna.

Det är inte bara maskinpriserna som ökar, utan alla andra insatsvaror i lantbruket påverkas också av omvärldsläget. Detta är ytterligare saker som kan påverka hur investeringsbeslut tas för en lantbruksföretagare. Med en minskad efterfrågan på maskiner påverkas maskintillverkarna vilket i sin tur ökar priserna ytterligare i sin tur för att upprätthålla produktionskostnader för dem. Priserna varierar ofta från år till år men när man slår ut kostnaderna över flera år ser man att det står sig jämt och investeringsförmågan finns då tillgänglig (Holmer & Svensson 2025).

Samtidigt som det har presenterats ny teknik har det också blivit en marknad som är så stor att det är svårt att jämföra skillnader och orientera sig mellan alla produkter. Därför har det blivit svårare för lantbrukaren att göra investeringar och samtidigt veta vad som är bäst för sin verksamhet. Vad är det man ska köpa och vad finns det för andra alternativ som fungerar lika bra eller vad är det som gör att man kan betala mer för vissa märken och modeller, är prestandan olika eller vad är det egentligen som motiverar till vissa investeringar?

Dagens investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner på lantbruksföretag i Götaland antas fattas rationellt. Som tidigare nämnt är det många faktorer som gör en maskininvestering svår och osäker, därför är det viktigt att alla beslut tas rationellt för att minska risken för att ta en ekonomisk förlust.

## 1.2 Syfte

Syftet med denna studie är att undersöka om investeringar i jordbruksmaskiner i Götaland verkligen är rationella ur ett beteendekonomiskt perspektiv, och då analysera vilka faktorer som kan påverka lantbruksföretagarens investeringsbeslut.

## 1.3 Frågeställningar

- Tas alla investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner ekonomiskt rationellt?
- Finns det andra faktorer än de ekonomiska som påverkar ett investeringsbeslut?
- Vilken betydelse kan psykologiska faktorer ha vid investeringsbeslut?

- Hur påverkar andra inom samma bransch den enskilda lantbruksföretagarens beslut vid nyinvesteringar i jordbruksmaskiner?

## 1.4 Utvalda deltagare

I studien är deltagarna valda genom att de har en koppling till lantbruket. Studien kommer vara gjord så att den som svarar på enkäten har ett lantbruksföretag där det bedrivs någon form av produktion på eller har en roll som beslutsfattande inom ett lantbruksföretag.

Deltagarna kommer att väljas ut slumpmässigt av de som har koppling till lantbruket vilket innebär att varje individ i populationen har lika stor chans att bli inkluderad i studien. Urvalet görs utan hänsyn till faktorer som ålder och kön eller andra demografiska variabler. Syftet med detta är att minska risken för systematiska bias och öka studiens objektivitet.

Det geografiska urvalet är endast lantbruksföretagare som är verksamma i Götaland, detta eftersom jordbruksförutsättningarna där kan antas vara relativt homogena jämfört med övriga Sverige.

## 1.5 Avgränsningar

Studien genomförs som en kvantitativ undersökning baserad på enkätdata. Detta innebär att det inte är några djupgående intervjuer med enskilda lantbrukare som genomförs, då begränsas möjligheten för att få några fördjupade svar kring lantbrukarens investeringsbeslut. Analysen bygger i stället på strukturerande svarsalternativ som möjliggör statistisk bearbetning. Studien riktar sig mot att undersöka investeringsbeslut för jordbruksmaskiner och därför kommer det inte att genomföras några analyser om övriga investeringar inom lantbruksföretaget, detta för att studien har blivit för stor.

## 2. Teoretiskt ramverk

I denna studie används en artikel av Kahnemans (2003) *Maps of Bounded Rationality* som en av de utvalda artiklarna till det teoretiska ramverket. Artikeln användes till hjälp för att analysera hur lantbruksföretagare fattar investeringsbeslut av nya jordbruksmaskiner och hur dessa beslut påverkas av olika kognitiva processer och psykologiska faktorer. De kognitiva processerna är mentala aktiviteter vilket individer tar emot, bearbetar, lagrar samt använder information. Medan de psykologiska faktorerna är inre mentala och emotionella faktorer som påverkar hur individer tänker, känner och agerar. Till skillnad från de vanliga ekonomiska teorierna som antar att individer alltid agerar fullt rationellt, visar Kahneman (2003) i sin studie att beslutsfattande i praktiken präglas av systematiska avvikelser från rationalitet. En annan tidigare studie gjord av Simon (1955) *A behavioral model of rational choice* hjälper till att förstå varför det är svårt att uppnå ett rationellt beslutsfattande.

Ytterligare teoretiska ramverk kommer från Kahneman & Tversky (1979). *Prospect theory: An analysis of decision under risk* och från Thaler & Sunstein (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness* samt även Wuepper, D et al. (2023). *Behavioral agricultural economics*. Dessa artiklar visar hur ett rationellt nationalekonomiskt perspektiv utgår från antagandet om att den enskilda individen fattar beslut i syfte att kunna maximera nytta eller vinst. Inom jordbruksekonomi kan detta antagande däremot vara begränsat då en lantbruksföretagares beslut ofta präglas av osäkerhet samt komplexitet. Beteendekonomin har tillkommit som ett komplement till den traditionella ekonomiska teorin för att kunna förklara de sociala och psykologiska faktorerna inom ekonomin. Genom att kunna integrera de olika psykologiska och sociala faktorerna möjliggör detta i sin tur ett perspektiv av en bättre förståelse om hur beslutsfattande i lantbruksföretagandet egentligen fungerar enligt Wuepper et al. (2023).

### 2.1 Begränsad rationalitet

En central poäng i Kahnemans (2003) studie är att individers rationalitet är begränsad av kognitiva resurser. Detta innebär att individer inte alltid kan bearbeta all den tillgängliga informationen eller att konsekvent kunna fatta optimala beslut. I stället så använder de sig av olika förenklade strategier för att kunna hantera komplexa beslutssituationer enligt Simon (1955). Som Kahnemans (2003) visar i sin studie är individers begränsade rationalitet kan leda till systematiska och förutsägbara avvikelser från ett rationellt beteende mer än de slumpmässiga felaktigheter som uppstår som individen inte kan styra över.

Beslut kan även komma att baseras på tidigare erfarenheter samt redan inpräntade arbetssätt eller genom att helt enkelt kopiera andra lantbruksföretagare. Sådana strategier kan fungera i mer komplexa miljöer men kan också leda till systematiska avvikelser från rationella modeller enligt Wuepper et al. (2023).

## 2.2 Dual process teorin

I artikeln skriven av Kahneman (2003) beskrivs det att beslutsfattande är ett resultat av två olika kognitiva system. System 1 är snabbt och intuitivt samt sker automatiskt och fungerar genom olika associationer samt tidigare erfarenheter. System 2 är däremot långsamt mer analytiskt och kräver mer medveten ansträngning av individen. System 1 genererar kontinuerligt många snabba bedömningar och olika förslag till beslut medan system 2 är mer övervakande och hjälper till att korrigera de snabba besluten i system 1. Detta innebär i sin tur att en stor del av det individuella beslutsfattandet styrs av olika intuitiva processer och inte av ett mer analytiskt tänkande.

Vid nya investeringar av jordbruksmaskiner kan beslut påverkas av snabba samt intuitiva bedömningar särskilt i tidspressade situationer som uppstår. Mer omfattande investeringar kan även involvera fler analytiska överväganden. I praktiken samverkar dessa två system med varandra vilket innebär att även kalkylbaserade beslut kan påverkas av intuition.

## 2.3 Heuristiker

Heuristiker är så kallat olika mentala genvägar eller tumregler som individer använder för att fatta olika beslut snabbt och effektivt eller bara göra olika bedömningar utan att behöva analysera all den givna informationen i detalj men detta kan också leda till systematiska fel enligt Kahneman (2003).

Det finns tre centrala heuristiker där den första är representativheuristiken som innebär att sannolikheter bedöms utifrån likhet snarare än från insamlad statistisk information. Detta kan i sin tur leda till att den insamlade statistiken ignoreras enligt Kahneman (2003). Den andra är tillgänglighetsheuristiken som innebär att sannolikheter bedöms utifrån hur lätt ett exempel kommer till individens minne. Detta gör att händelser som kan kännas ovanliga men redan uppmärksammade kan överskattas av individen. Den sista är ankring och innebär att bedömningar påverkas av redan insamlad information även fast den kan vara irrelevant för beslutet enligt Kahneman (2003).

Vid investeringar i nya jordbruksmaskiner kan lantbruksföretagare exempelvis påverkas av nyligen inträffade händelser (tillgänglighet) eller tidigare erfarenheter av liknande maskiner (representativitet) eller tidigare prisnivåer och erbjudanden (ankring) vilket allt kan påverka hur investeringsbesluten tas i lantbruksföretagen.

## 2.4 Kognitiva bias

Heuristiker kan ge upphov till det kognitiva biaset, detta innebär i sin tur att systematiska snedvridningar kan uppstå i bedömningar och beslut enligt Kahneman (2003). Ett viktigt exempel är överkonfidens där individer överskattar sin kunskap och förmåga av att göra korrekta bedömningar. Ett annat är hindsight bias vilket är efterklokhetseffekten där individer i efterhand upplever att utfall varit mer förutsägbara än de faktiskt var. Inramnings effekter innebär att individers val påverkas av hur olika alternativ har presenterats snarare än vad det är för objektivt innehåll i alternativen. I studien av Kahneman (2003) visas det att de bias som uppstår inte är slumpmässiga utan att de uppkommer systematiskt och därmed gör det möjligt att studera och förutsäga.

De bias som uppstår kan innebära att lantbrukare kan överskatta sin förmåga att bedöma investeringarnas lönsamhet eller påverkas av hur olika investeringsalternativ presenterats eller håller fast vid tidigare beslut baserat på hur de i efterhand har tolkat ett utfall.

## 2.5 Risk och osäkerhet

Lantbrukssektorn är en sektor som kännetecknas av hög osäkerhet till exempel kopplad till olika väderförhållanden eller varierande skördar samt marknadspriser som ständigt påverkas av omvärldsläget. Den traditionella ekonomiska teorin antar ofta att individen jobbar med stabila och rationella riskpreferenser (Marshall 1890) medan beteendekonomisk forskning visar att dessa varierar olika mellan individer (Kahneman 2003). Även att individer har stabila och rationella riskpreferenser samt fattar endast beslut för att maximera sin nytta enligt Marshall (1890).

Prospect Theory som är utvecklad av Kahneman & Tversky (1979) visar ett annat alternativt på hur man ska förstå beslutsfattande under risk. Enligt denna teori är individer mer känsliga för förluster än för motsvarande vinster. Detta är ett fenomen som även är kallat för loss aversion vilket betyder att man undviker förluster. Beslut påverkas även av olika inlärda händelser som uppstått samt subjektiva sannolikhetsbedömningar vilket i sin tur innebär att risk inte uppfattas objektivt enligt Kahneman & Tversky (1979) och Wuepper et al. (2023).

## 2.6 Sociala normer

Beslutsfattande inom lantbruket sker ofta i olika socialt sammanhang där normer och nätverk spelar en väldigt central roll (Wuepper et al. 2023). Begreppet sociala normer beskriver hur individers beteende påverkas av vad som uppfattas som socialt accepterat eller önskvärt i andra individers ögon.

Sociala nätverk fungerar som viktiga kanaler för informationsspridning och lärande för alla individer. Lantbruksföretagare påverkas ofta av andra aktörers erfarenheter samt beteenden som i sin tur kan bidra till både spridning och motstånd av innovation. Detta innebär att ekonomiska beslut inte enbart är individuella utan även påverkas mycket av det sociala enligt Wuepper et al (2023).

## 2.7 Psykologiska och icke-kognitiva faktorer

Utöver de kognitiva begränsningar och sociala influenser visas det utifrån en beteendekonomisk synvinkel att vikten av de psykologiska faktorerna som motivation och identitet samt självförtroende är mycket centrala. Dessa faktorer kan påverka individers benägenhet att fatta egna beslut samt ta risker eller att bara anpassa sig till förändringar Kahneman & Tversky (1979).

Till exempel kan en stark yrkesidentitet hos en lantbruksföretagare påverka viljan av att adoptera nya teknologier eller idéer särskilt om dessa uppfattas som oförenliga med redan etablerade normer i verksamheten. Därmed breddas analysen från att enbart fokusera på ekonomiska incitament till att inkludera individens olika psykologiska förutsättningar enligt Wuepper et al (2023).

## 2.8 Nudging

Nudging innebär att beslutsmiljön utformas för att påverka individers beteende utan att begränsa deras valfrihet. Forskning visar att sådana åtgärder ofta kan vara mer effektiva än enbart ekonomiska incitament (Thaler et al. 2008) och (Wuepper et al. 2023).

Inom lantbruket kan nudging användas för att påverka individer till att göra något (Wuepper et al. 2023) till exempel främja mer hållbara odlingsmetoder. Med hjälp av olika digitala rådgivningssystem kan möjligheter utformas så att miljövänliga växtskyddsalternativ presenteras som standardval eller rekommenderas först. Lantbruksföretagarna kan då behålla sin valfrihet men beslutsmiljön utformas för att öka sannolikheten för att göra hållbara beslut.

## 3. Metod

### 3.1 Val av metod

I denna studie användes en kvantitativ metod för att få en bredare svarsfrekvens i undersökningen (Grovers et al. 2011). Det valdes frågor i form av rangordningsfrågor där de svarande kommer kunna rangordna svarsalternativen och på så vis skapa en uppfattning hur de svarande tänker om sitt eget beslutsfattande samt hur de tror andra i branschen tänker vid beslutsfattande och därefter bygga analysen på det.

En kvantitativ enkätstudie valdes även för att få en bra förutsättning för att kunna studera ämnet i fråga genom att få ut så mycket data som möjligt under den tiden studien görs för att sedan studera och analysera. Den kvantitativa enkätmetoden är användbar eftersom den gör det möjligt att samla in empiriska data på ett strukturerat sätt. I stället för att basera slutsatser på antaganden kan användaren av metoden fråga ett större antal personer och därmed få en mer tillförlitlig bild av verkligheten. En annan viktig styrka med enkäter är att de ofta bygger på urval som kan representera en större population, detta gör i sin tur att resultaten kan generaliseras. Enkätmetoden gav möjlighet att samla in svar från flera lantbruksföretagare med olika förutsättningar och bakgrund. Detta minskade risken för felaktiga slutsatser jämfört med mer begränsade undersökningar enligt Hagevi et al. (2016).

Eftersom svaren i enkäter omvandlas till siffror blir de lätta att analysera statistiskt. Det gör det möjligt att jämföra olika grupper och upptäcka mönster samt samband. Enkäter är också en effektiv metod för att samla in data från många personer på kort tid, särskilt i digital form (Hagevi et al. 2016).

### 3.2 Konstruerande av enkät

Vid konstruerande av frågeformuläret fokuseras det på att skapa ett tydligt och enkelt formulär för att göra det mer attraktivt för lantbrukare att svara. Först specificeras enkäten och sedan delas det in i olika grupper där man ser vilken typ av lantbrukare det är som har svarat genom vilken produktion hen bedriver samt även vilken ålder och vart deras lantbruksföretag är placerad i Götaland. Detta hjälper till att få en mer precis bild av vad som kan skilja med olika förutsättningar som lantbruksföretagare, det vill säga om ålder, kön eller storlek på företaget samt företagets placering kan spela stor roll i hur man ser på en investering i nya jordbruksmaskiner. Sedan används frågor som är anpassade för att stödja eller motbevisa tesen med hjälp av ett rangordnings svar.

Frågorna i enkäten kommer vara vinklade för den enskilda lantbruksföretagaren att svara ur egen synpunkt men även vad en lantbruksföretagare har för bild av andra kollegor i branschens beslutsfattande. Frågorna kommer även vara ”slutna” och det innebär att det går endast att svara på frågor som vi har utformat. Detta för att kunna få en enklare data att analysera men som blir mer generell, vilket syns i Bilaga 1.

### 3.3 Test av metod

En pilotstudie genomfördes för att testa studiedesignen i en mindre skala innan huvudstudien startade. Syftet var att säkerställa att metoden fungerade samt att upptäcka eventuella problem i tid. Detta gjorde det möjligt att frågorna och svarsalternativen i enkät-studien blev relevanta samt standardiserade och därmed ökade dess validitet och reliabilitet. Pilotstudier bidrar också till att spara tid och resurser genom att minska risken för att fel uppstår i den större undersökningen. Enligt van Teijlingen & Hundley (2001) är pilotstudier viktiga för att identifiera problem innan studien genomförs i full skala.

För att få till bra och standardiserade enkät-frågor gjordes pilotstudien med tio deltagare med lantbruksföretag i bakgrunden. Pilotstudien lades upp i form av en enkät som skickades ut på mejl till de utvalda deltagarna för att få respons på de ställda enkät-frågorna. Tanken med de utvalda deltagarnas respons var att kunna säkerställa att frågorna var rätt formulerade och att intresset av att svara inte försvann under tiden som deltagarna svarade på enkäten. Resultatet av detta blev att någon fråga omformulerades men främst gjordes ett förtydligande kring hur man ska svara på frågorna för att underlätta för målgruppen.

### 3.4 Val av enkät-frågor

Frågorna konstruerades genom diskussion och egna reflektioner där vi resonerade över vad vi ville få för svar av enkäten. Det söktes även på internet på olika förslag och med hjälp av AI (Artificiell Intelligens) kunde man få fram inspiration och förslag på frågor som kunde ställas.

### 3.5 Urval

I enkäten beskrivs det vilken målgrupp som är tänkt att få svara och därför förutsätts det att informationen i beskrivningen till största del efterföljs. Urvalstypen kommer vara både strategisk och till viss del slumpmässig eftersom det finns vissa preferenser som efterfrågas. Vid urvalet togs det ej någon hänsyn till faktorer som ålder och kön eller andra demografiska variabler förutom Götaland för att minska risken för systematiska bias och öka studiens objektivitet, vilket vill säga att inte bara konstruera enkäten för 25 åriga spannmålsbönder. Detta gjordes genom att

skicka ut enkäten på tre Facebook sidor med lantbruksföretagare från hela Sverige. De Facebook sidorna som valdes var Lantbrukaren, Maskinisten samt Spannmålsbönderna för att få en stor spridning av lantbruksföretagare. Vid utskicket av enkätundersökningen gjordes en mycket detaljerad och informativ beskrivning hur enkäten går till och vilka krav som ställdes på respondenten för att säkerställa att rätt lantbruksföretagare svarade på enkätundersökningen. Även på enkätens förstasida beskrevs det tydligt vem som kunde svara på frågorna och vad syftet med studien handlade om för att hålla studien inom de gjorda avgränsningarna.

## 3.6 Analys

### 3.6.1 Deskriptiv Analys

Inledningsvis genomfördes en deskriptiv analys för att kunna sammanställa respondenternas grunddata och bakgrund samt deras svar på enkätfrågorna. När man sammanställer svaren i tabeller och figurer från undersökningen är det viktigt att man utformar den på ett sätt som gör det enkelt för läsaren att förstå (Hagevi at el. 2016, s.184). Det är också ett vanligt sätt att presentera data från enkätundersökningar på enligt Hagevi at el. (2016.)

Den deskriptiva analysen innebär att man sammanfattar och beskriver insamlade data på ett sätt som är överskådligt och tydligt. Genom analysen skapas en bild av de centrala mönster som uppstått i den insamlade data, som vilka uppfattningar eller hur stor spridningen är mellan olika svar enligt Hagevi at el. (2016.)

### 3.6.2 Jämförelseanalys

Utöver den deskriptiva analysen genomfördes också jämförelseanalyser för att undersöka om det fanns några skillnader vad gäller beteende mellan olika grupper av lantbrukare. Jämförelser som genomfördes var exempelvis mellan produktionsgren, areal och ålder för att se om det finns variationer i hur investeringsbeslut tas.

Genom att analysera skillnader som finns mellan grupper så skapades det förutsättningar för att kunna undersöka om ekonomiska och beteendekonomiska faktorer värderas annorlunda beroende på respondenternas olika bakgrunder. För att kunna göra en jämförelse analys är det viktigt att konstruera variabler som kan variera mellan de svarande individerna såsom ålder, geografi eller beteenden. Detta gör i sin tur att det blir möjligt att identifiera skillnader mellan de svarande enligt Hagevi at el. (2016.)

### 3.7 Analys av data

Vid sammanställning av data exporterades enkätresultaten från Netigate till Excel för att fortsätta bearbetning och analys. Enkäten bestod av rangordningsfrågor där respondenterna fick rangordna svarsalternativen från 1 till 7, där 1 stämmer minst och 7 stämmer mest. För att omvandla till poängsystem ställdes svarsalternativen och antal respondenter upp i ett rankningssystem där högre rakning gav högre poäng, alltså antal svar på rangordning 1 gånger 1, och antal svar på rangordning 2 gånger 2 och antal svar på rangordning 3 gånger 3 osv. Därefter summerades poängen för respektive svarsalternativ som sedan omvandlades med hjälp av totalpoängen till procentform, på detta sätt fick man fram alla svarsalternativ till en total skala på 100%. Detta möjliggjorde en tydlig och jämförbar presentation av resultaten i form av diagram och figurer. Analysen genomfördes främst som en deskriptiv analys för att främst få fram olika mönster, tendenser och skillnader i respondenternas svar.

## 4. Resultat & Analys

I det här kapitlet redovisas svaren från den kvantitativa enkät-studien som gjorts. Syftet med resultatredovisningen är att besvara studiens tes, det vill säga om investeringar i jordbruksmaskiner i Götaland verkligen är rationella genom ett beteendekonomiskt perspektiv. Det har varit ett högt deltagande i svarsfrekvens i enkäten men väldigt få som slutfört och gett svar med relevans för studien.

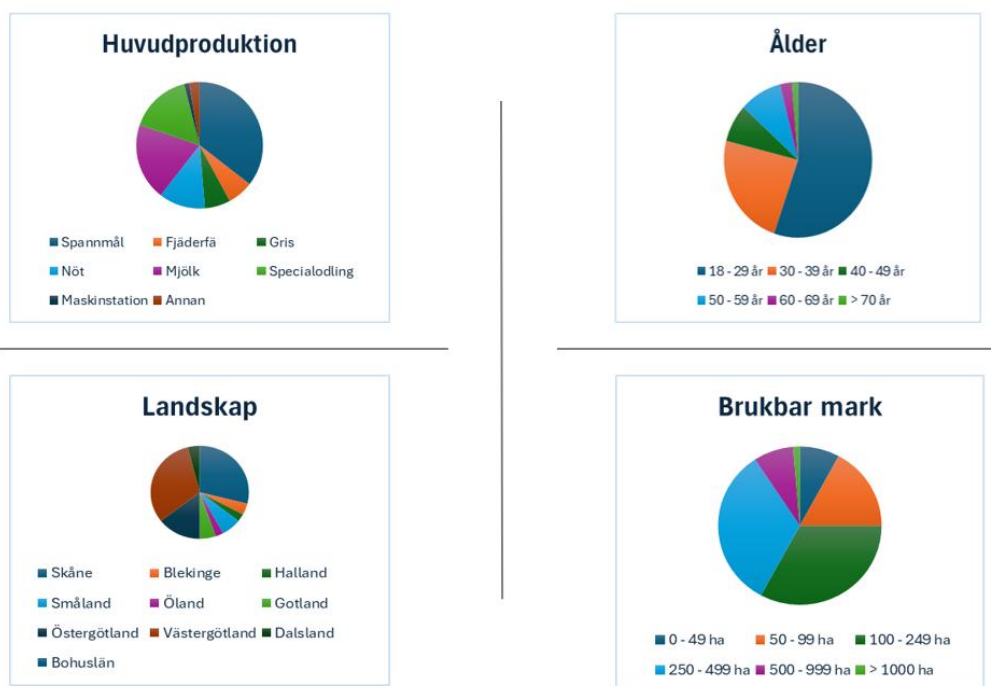
### 4.1 Analys av enkät-svar

Enkäten var uppdelad i tre olika delar, den första delen handlade om allmän information, den andra handlade om hur lantbruksföretagaren ser sig själv i en beslutsfattande situation och den tredje var hur en lantbruksföretagare tror att andra lantbruksföretagare tar beslut. Från de 78 lantbruksföretagarna som tagit sin tid för att svara på enkäten är det 21 som slutfört hela enkäten. För att få en representativ bild över hela enkäten tas därför enbart de 21 som genomfört hela enkäten till analysering då de resterande avslutade enkätundersökningen redan efter del 1. Resultaten från enkätundersökningen sammanställdes sedan i Excel för att få den data som inhämtades omgjord i olika diagram för att kunna studera och presentera.

Vid analyseringen av svaren från de 21 svarande lantbruksföretagare analyserades alla frågor och svarsalternativ för att få en klar bild över om de beteende ekonomiska faktorerna som till exempel begränsad rationalitet av Kahneman (2003) och sociala normer enligt Wuepper et al (2023) spelade en stor roll för den enskilda lantbruksföretagaren. Därefter valdes de mest väsentliga frågorna och svaren för studien för att skapa en så klar bild över vad resultatet från den kvantitativa enkätundersökningen blev.

### 4.2 Del 1 – Allmänna frågor

I del 1 presenteras resultatet av den allmänna delen där frågorornas syfte var att kunna särskilja och placera lantbruksföretagarna i olika grupper för att se om det skiljer något mellan olika faktorer som inte är kopplade till beteendekonomiska aspekter. Här behandlades frågor som berör produktionsgren, ålder, storlek på gård, kön och geografisk plats.



Figur 1 diagram av olika produktionsdata som är insamlad, här får man en bild över ren grunddata som representerar respondenterna.

Dessa resultat i Figur 1 speglar vilka det är som har svarat på enkäten och svarsfrekvensen på denna del var mycket hög när man jämför mot del 2 och 3. Det var 78st respondenter som svarade på del 1 men för att få ett rättvist resultat valdes enbart de 21st respondenter som genomgått hela enkäten. I del 1 visar de respondenter som genomgått hela enkäten ett mönster där man kan se att vissa svarsalternativ så som ålder och kön blir tydligt dominerande i en viss grupp. Resultatet visar att det är den lägsta åldersgruppen som har högst svarsfrekvens och den högsta har lägst. Det är också tydlig majoritet med män som har svarat på enkäten. Andra resultat som produktionsgren, areal och geografiskt läge har en bättre spridning men fortfarande en till två grenar där det blir en lite majoritet. Spannmål som huvudproduktion dominerade produktionsgrenen och flest svarande lantbruksföretagare var från Skåne samt storleken på den brukade arealen dominerades av lantbruksföretag med 250–499 ha.

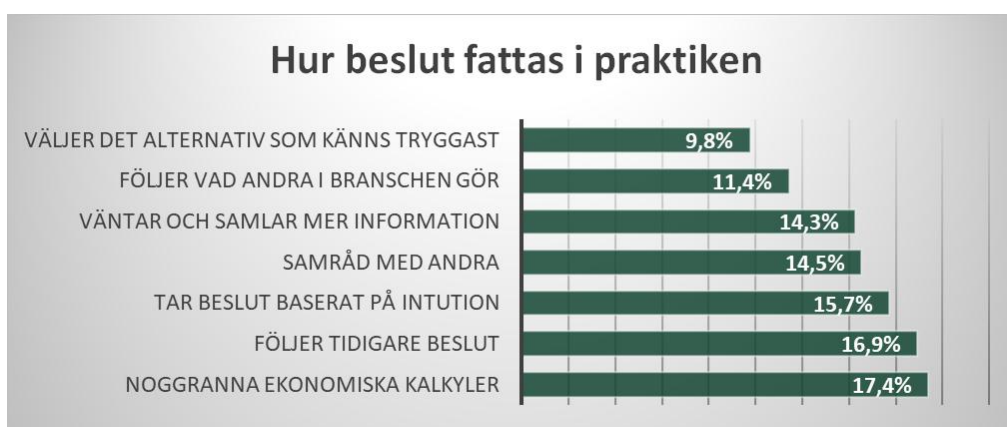
### 4.3 Del 2 – Den enskilde lantbruksföretagaren

Del 2 ska spegla vad den enskilda lantbruksföretagaren ser på sitt eget beslutsfattande. De frågor som ställdes och svarsalternativen som presenterades var utformade för att få en tydlig bild av vad som påverkar minst och mest vid olika situationer inom beslutsfattande vid nyinvestering av jordbruksmaskiner. Resultatet i del 2 ger en bild av tendenser att rationellt beslutsfattande ur ett beteendekonomiskt perspektiv inte fungerar i nyinvestering av jordbruksmaskiner. Då det är många faktorer som spelar roll innan den ekonomiska kalkyleringen kan börja påverka besluten.



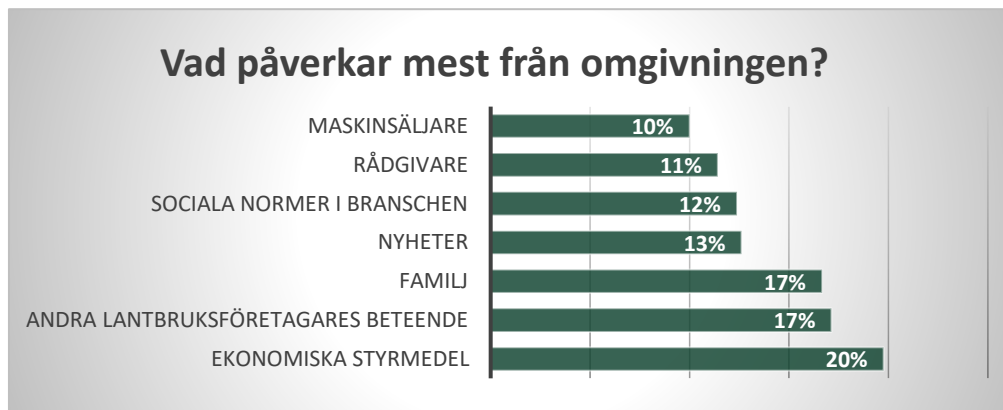
Figur 2 svarsfrekvens i procentform i frågan om vad som påverkar en lantbruksföretagares investeringsbeslut mest.

Figur 2 där frågan om vad som påverkar mest vid ett investeringsbeslut kan man ändå se en svarsfrekvens där ekonomiska aspekter ses som den mest bidragande faktorn. Samtidigt framkommer det även att flera andra faktorer som exempelvis tidigare erfarenheter också påverkar besluten i hög grad.



Figur 3 svarsfrekvens i procentform i frågan om hur beslut fattas i praktiken hos den enskilda lantbruksföretagaren.

I Figur 3 där frågan visar om hur beslut fattas i praktiken kunde man se tendenser i svaren från flera respondenter att trygghet var en viktig faktor i flera olika fall, det var en jämn svarsfrekvens men alternativen som fick flest röster stod för trygghet i grunden. Att tala med andra inför ett beslut eller gå på tidigare beslut handlar i stort om trygghet.

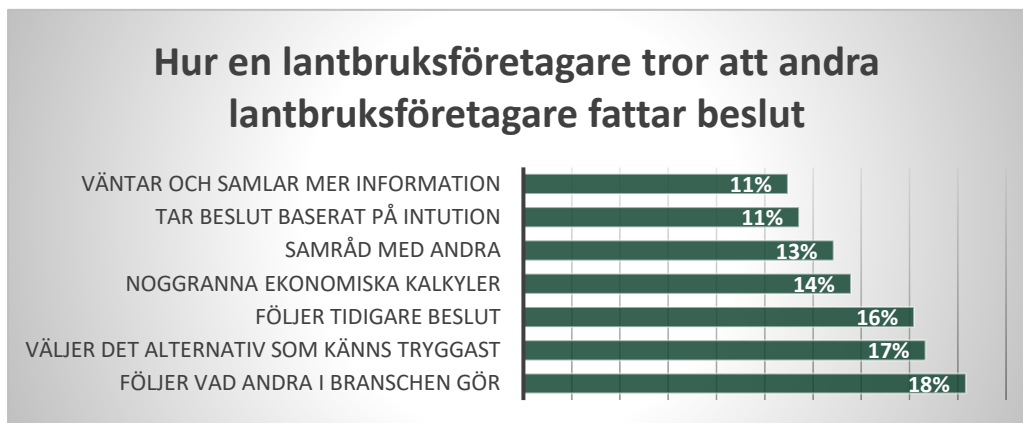


*Figur 4 svarsfrekvensen i procentform i frågan om vad som påverkar mest från omgivningen i den enskilda lantbruksföretagarens investeringsbeslut.*

I Figur 4 om vad som påverkar mest från omgivningen kan man se tendenser i resultatet där ”ekonomiska styrmedel” stärker tesen att investeringar sker ekonomiskt rationellt. Samtidigt kan man se att andra faktorer så som ”familj” och ”andra lantbrukares beteende” också tenderar till att vara viktiga faktorer.

#### 4.4 Del 3 – Vad den enskilde lantbruksföretagaren tror andra kollegor i branschen gör

Del 3 består av samma frågor och alternativ som i del 2 men skillnaden är att man i denna del skulle reflektera över hur man tror att andra lantbruksföretagare agerar och tänker vid nyinvesteringar i jordbruksmaskiner. Denna del är viktigt för att se hur den enskilde lantbruksföretagaren ser på andra inom branschen, för att kunna skapa en bild om man som lantbruksföretagare tror att man är rationell medan de andra kollegorna i branschen inte är det.



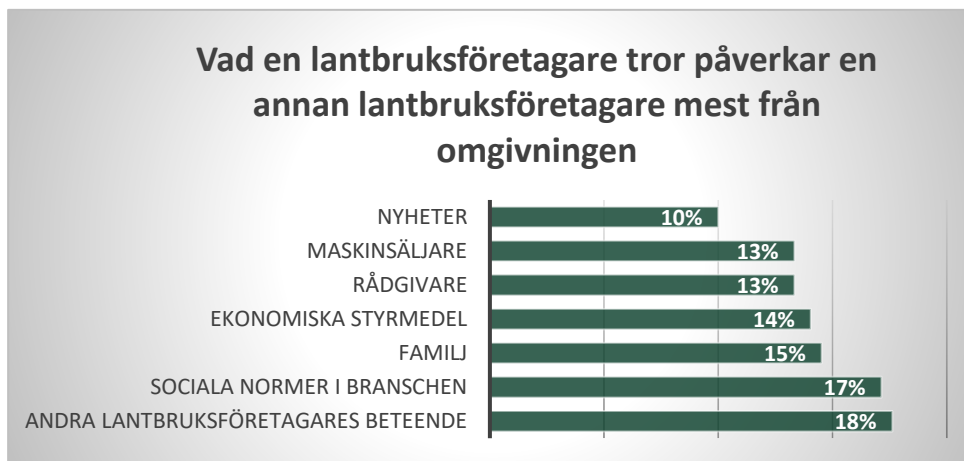
Figur 5 svarsfrekvensen i frågan om hur en lantbruksföretagare tror en annan lantbruksföretagare fattar beslut.

I Figur 5 finns det en större spridning bland svaren, men man kan fortfarande se tendenser till att det man tror att andra lantbruksföretagare går på andras beslut och tidigare erfarenheter när det ska fattas beslut. Här ser man också tendensen till att man tänker att andra inte tar ekonomiska kalkyler som den viktigaste faktorn och då att besluten inte skulle fattas ekonomiskt rationellt hos andra lantbruksföretagare.



Figur 6 svarsfrekvensen i frågan om vad en lantbruksföretagare tror påverkar en annan lantbruksföretagares beslut.

Man kan tydligt se i Figur 6 att det är ”tidigare erfarenheter” och ”ekonomisk lönsamhet” som tenderar till att ha störst påverkan hos andra lantbruksföretagare enligt respondenterna. Detta visar att det kan antas ske ekonomiskt rationellt i många fall men respondenterna tycker samtidigt att erfarenheter potentiellt är en större bidragande faktor till beslutsfattandet.

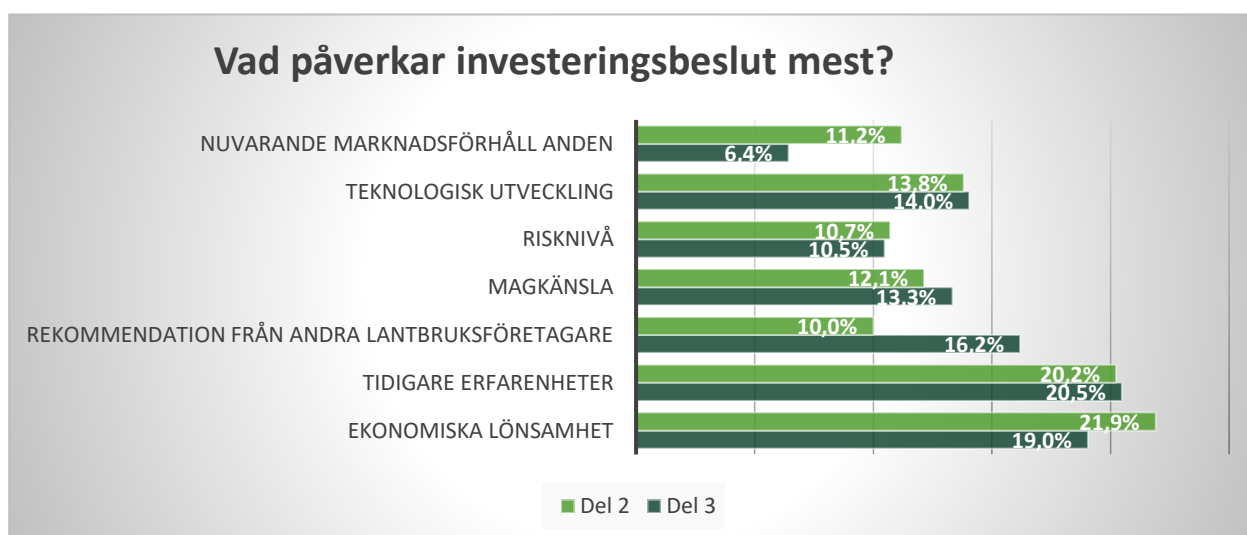


Figur 7 svarsfrekvensen i frågan om vad en lantbruksföretagare tror påverkar en annan lantbruksföretagare mest från omgivningen.

Som visas i Figur 7 så tenderar lantbruksföretagarna att tro att de andra i branschen påverkas främst av ”andra lantbruksföretagares beteende” samtidigt är det viktigt med ”sociala normer i branschen”. Det är en relativt jämn svarsfrekvens bland alla alternativ men det går ändå att urskilja vissa tendenser i resultatet.

## 4.5 Jämförelse mellan del 2 & del 3

När man jämför del 2 & 3 kan man se en relativt liknande svarsfrekvens bland respondenterna men det finns vissa faktorer som tenderar till att skilja sig mellan hur lantbruksföretagaren tänker själv och hur hen tänker att andra gör.



Figur 8 skillnaden på svarsalternativen mellan del 2 och del 3 i frågan om vad som påverkar investeringsbesluten mest.

I Figur 8 ser man en jämförelse mellan del 2 som speglar den enskilde lantbruksföretagaren och del 3 som är vad branschen tror om varandra. Det ser väldigt lika ut på de flesta av svarsalternativen mellan de två delarna men det är två svarsalternativ där man kan se en tendens till skillnad. För den enskilde lantbruksföretagaren är ”nuvarande marknadsförhållande” mer viktigt vid investeringsbeslut samtidigt som man tror att andra lantbruksföretagare går mer på rekommendationer från andra. Men som man kan se i Figur 2 och Figur 6 är det viktigt med ”tidigare erfarenheter” och ”ekonomisk lönsamhet” när respondenterna rangordnar svarsalternativen.



Figur 9 skillnaden i svarsalternativen mellan del 2 och del 3 i frågan om vad som gör att man väljer en specifik jordbruksmaskin.

Sammanställningen från frågan där man specificerar varför man väljer en specifik jordbruksmaskin kan man i Figur 9 se att svarsfrekvensen tenderar att vara lik varandra. Det svar som skiljer sig lite mellan de olika delarna är att den enskilda lantbruksföretagaren tror att andra ofta går på vad andra lantbruksföretagare väljer. Men man ser en tydlig trend att det är ”tidigare erfarenheter”, ”kvalitet” och ”pris” som troligtvis har störst påverkan på varför man väljer en specifik maskin.

## 5. Diskussion

### 5.1 Resultatdiskussion

Resultatet från den kvantitativa enkätundersökningen visar på att investeringsbeslut i jordbruksmaskiner präglas av både ekonomiska och beteendekonomiska faktorer för lantbruksföretagare. Även om de svarande respondenterna i stor utsträckning framhåller en ekonomisk lönsamhet som en viktig grund för investeringar framkommer det även tydligt att besluten samtidigt påverkas av tidigare erfarenheter, trygghet, sociala normer samt andra lantbruksföretagares beteenden vilket Savaliya (2025) också beskrev i sin artikel där investerare påverkades av beteendekonomiska faktorer och inte enbart av ekonomisk lönsamhet. Detta innebär i sin tur att investeringsbeslut inom lantbruket inte kan förklaras enbart genom traditionella ekonomiska teorier om ett fullt rationellt beslutsfattande vid investeringar i nya jordbruksmaskiner. Detta skriver även Wuepper et al. (2023) i sin artikel.

Bakgrundsdata från del 1 från Figur 1 i studien visar att majoriteten av respondenterna var yngre män med spannmålsproduktion med relativt stora gårdar som var främst lokaliserade i Skåne. Detta kan ha påverkat resultatet då yngre lantbrukare ofta har större intresse för teknisk utveckling och framtida investeringar i lantbruksföretaget. Samtidigt innebär det även att resultatet speglar den gruppens perspektiv och inte nödvändigtvis hela lantbruksföretagare branschen i Götaland. Att spannmålsproducenter dominerade kan också vara relevant eftersom maskininvesteringar ofta har en central roll inom växtodling där maskinkapacitet och effektivitet är avgörande för produktionen samt att en av Facebookgrupperna som enkäten valdes att publiceras i enbart innehöll lantbruksföretagare med intresse av spannmålsproduktion.

#### 5.1.1 Tas alla investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner ekonomiskt rationellt?

En tendens som uppkommit i resultaten är att ekonomisk lönsamhet uppfattas som mycket viktigt vid investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner hos en lantbruksföretagare. Respondenternas svar i Figur 2 visade att ekonomiska aspekter och marknadsförhållanden är mycket betydelsefulla faktorer när lantbruksföretagaren själv beskrev sitt beslutsfattande. Detta stödjer antagandet inom traditionell nationalekonomi där företagare antas fatta rationella beslut för att maximera nytta och vinst i verksamheten, vilket Marshall (1890) visar i sin artikel. Däremot visar även resultaten att tidigare erfarenheter hade nästan lika stor betydelse som ekonomiska kalkylerna. Många av de svarande lantbruksföretagen

betonade även att tidigare positiva erfarenheter av maskiner och märken eller investeringar påverkade framtida beslut. Detta kan kopplas till Kahnemans (2003) teori om heuristiker där individer använder mentala genvägar för att förenkla komplexa beslutssituationer. I stället för att analysera all tillgänglig information i detalj används tidigare erfarenheter som ett sätt att minska osäkerheten och göra beslutsprocessen enklare.

Precis som Andersson & Troäng (2023) beskrev i sitt examensarbete syns det tydliga tendenser på att investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner påverkas av mycket mer än ekonomisk lönsamhet. Som i Figur 9 visas det att tidigare erfarenheter av märket samt prestanda och kvalitet var viktigare än priset på jordbruksmaskinen.

### 5.1.2 Vilken betydelse kan psykologiska faktorer ha vid investeringsbeslut?

Resultaten i studien visar även på att trygghet är en mycket viktig faktor vid investeringsbeslut hos lantbruksföretagarna, vilket visades i Figur 2. Flera respondenter valde alternativ som upplevdes som säkra och välbeprövade snarare än mer osäkra alternativ som potentiellt skulle kunna ge en högre avkastning. Detta kan förklaras genom teorin Prospect Theory samt begreppet loss aversion som anammades av Kahneman & Tversky (1979). Teorin visar att individer ofta är mer känsliga för förluster än för motsvarande vinster. För en lantbruksföretagare innebär det att investeringar i jordbruksmaskiner ofta är stora ekonomiska åtaganden och kan därför bli en risk under lång tid under oklara marknadsförhållanden. Det blir då viktigt med trygghet och säkerhet som centrala faktorer i beslutsfattandet vid investering.

### 5.1.3 Finns det andra faktorer än de ekonomiska som påverkar ett investeringsbeslut?

Den gjorda studien visar även att sociala faktorer har stor betydelse för investeringsbeslut, i Figur 4 visas det också att både familj och andra lantbrukares beteenden påverkar besluten vid investeringar i nya jordbruksmaskiner. När respondenterna skulle reflektera över hur andra lantbruksföretagare i branschen fattar beslut framkom det ännu tydligare att man upplever att andra påverkas starkt av rekommendationer och sociala normer samt andra lantbruksföretagares maskininvesteringar. Detta stödjer teorin om sociala normer och social påverkan som beskrivs av Wuepper et al. (2023).

När de svarande lantbruksföretagarna beskrev varför de väljer att investera i en specifik jordbruksmaskin framkom det att tidigare erfarenheter och ekonomisk lönsamhet samt teknologisk utveckling var de viktigaste faktorerna vid

investeringsbeslutet, vilket visas i Figur 2. Detta visar att ett investeringsbeslut inte enbart handlar om att välja det mest ekonomiska alternativet utan att trygghet och tillförlitlighet samt tidigare positiva erfarenheter är avgörande för lantbruksföretagaren. Eftersom jordbruksmaskiner ofta innebär stora och långsiktiga investeringar blir risken för felbeslut betydande. Därför verkar det som att många lantbruksföretagare väljer att prioritera kvalitet och välkända alternativ framför att enbart fokusera på det ekonomiska i investeringen. Detta hjälper i sin tur att stödja teorin om begränsad rationalitet där individer inte alltid kan fatta fullt optimala beslut utan i stället använder sig av erfarenheter eller förenklade strategier för att hantera den uppkomna osäkerheten och komplexitet enligt Simon (1955).

#### 5.1.4 Hur påverkar andra inom samma bransch den enskilda lantbruksföretagarens beslut vid nyinvesteringar i jordbruksmaskiner?

Lantbruksföretagare verkar ofta i nära sociala nätverk med andra inom branschen där erfarenheter och information delas med varandra. När det är många lantbruksföretagare som investerar i en viss ny teknik eller ett specifikt maskinmärke kan detta skapa en norm som påverkar andra inom branschen att göra liknande val vid nyinvesteringar. Investeringar i nya jordbruksmaskiner blir därmed inte endast individuella ekonomiska beslut utan även socialt påverkade handlingar.

En intressant del av resultatet från studien är skillnaden mellan hur respondenterna beskrev sina egna beslut och hur de uppfattade att andra lantbruksföretagare fattar investeringsbeslut. Respondenterna valde att beskriva sina egna beslut som mer rationella och ekonomiskt grundade medan de ansåg att andra lantbruksföretagare i större utsträckning påverkades av olika sociala faktorer samt tidigare erfarenheter vid investeringar, vilket visas i Figur 8. Detta kan kopplas till hur överkonfidens fungerar vilket är en kognitiv bias som Kahneman (2003) beskriver i sin artikel. Överkonfidens innebär att individer ofta kan överskatta sin egen förmåga att fatta rationella och korrekta beslut samtidigt som de uppfattar andra som mer irrationella eller känslolstyrda. Resultatet visar därför att lantbrukarna verkar se sig själva som mer ekonomiskt rationella än andra kollegor inom branschen trots att svaren samtidigt visar att deras egna beslut också påverkas av erfarenheter och sociala faktorer men inte lika mycket.

För att snabbt sammanfatta resultaten från den gjorda studien att investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner sker genom en kombination av rationellt ekonomiska överväganden och beteendekonomiska faktorer. Resultatet visar att ekonomisk lönsamhet är viktig men besluten påverkas samtidigt av intuition, tidigare erfarenheter och sociala normer inom branschen. Detta innebär i sin tur att

lantbruksföretagares beslutsfattande kan bättre förstås genom de beteendekonomiska teorierna än genom antagandet om fullständig rationalitet.

## 5.2 Metoddiskussion

Metoden som användes i studien var en kvantitativ enkätstudie som valdes utefter hur mycket data som kunde samlas in under en kortare tid. Metoden möjliggjorde även en insamling av standardiserade data från flertalet respondenter och kunde därmed skapa förutsättningar för att identifiera mönster och samband för ett relevant resultat.

Totalt besvarades del 1 i enkäten av 78 respondenter men endast 21 av dessa fullföljde och svarade på de mest relevanta delarna i studien vilket var del 2 och 3. Detta betyder i sin tur ett betydande bortfall i de senare delarna av undersökningen vilket kan påverka studiens tillförlitlighet och generaliserbarhet negativt. Det innebär även att det kan bli svårare att kunna identifiera tydliga mönster och samband mellan de beteendekonomiska faktorerna som beskrivs i det teoretiska ramverket och investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner. De enskilda respondenters svar får dessutom större påverkan på resultatet vilket kan öka risken för att resultaten påverkas av slumpmässiga variationer snarare än faktiska tendenser.

Det låga antalet respondenter kan även påverka möjligheten att analysera de mer komplexa beteendekonomiska sambanden utifrån studiens teoretiska ramverk. Teorier om heuristiker och kognitiva bias samt begränsad rationalitet bygger ofta på olika återkommande mönster som kan identifieras hos flera individer vilket Kahneman (2003) och Wuepper et al. (2023) skriver i sina artiklar. När det faktiska urvalet blir alldeles för litet blir det även svårt att kunna avgöra om resultaten faktiskt visar systematiska beteenden eller om de endast speglar individuella variationer hos de lantbruksföretagare som deltagit i enkäten. Detta innebär i sin tur att studiens analytiska djup och möjligheten till att förklara resultaten begränsas mycket.

En möjlig förklaring till det stora bortfallet kan vara enkätens längd och att den är väldigt komplex. Eftersom studien bygger på flera olika beteendekonomiska teorier som till exempel begränsad rationalitet och heuristiker samt kognitiva bias vilket Kahneman (2003) och Simon (1955) tar upp i det teoretiska ramverket kan vissa frågor ha upplevts som för avancerade eller för tidskrävande för de svarande lantbruksföretagarna. Lantbruksföretagare arbetar dessutom ofta under tidspress och i en verksamhet präglad av osäkerhet och hög arbetsbelastning vilket i sin tur kan ha minskat motivationen att genomföra hela enkäten. I detta fall publicerades enkäten i tid där vårbruk var aktuellt för många lantbruksföretag i Götaland. Det

kan även vara möjligt att vissa frågor i del 2 och tre upplevdes som alldeles för personliga och repetitiva eller svåra att kunna relatera till den individuella verksamheten.

Bortfallet av respondenter kan också förstås utifrån det teoretiska ramverket där teorin om begränsad rationalitet visar att individer fattar beslut under begränsade kognitiva resurser och då använder olika förenklade strategier för att minska den mental belastning enligt Wuepper et al. (2023). Respondenterna kan därför ha valt att avbryta enkäten när den upplevdes som alldeles för omfattande eller för kognitivt krävande då man kanske inte har läst instruktionerna tillräckligt noggrant. Även dual process teorin kan bidra till att förstå bortfallet av respondenter, där ett problem kan vara att längre och mer analytiska frågor kräver oftast större aktivering av det långsamma och reflekterande system 2 vilket i sin tur kan minska viljan att fortsätta svara på enkätstudien enligt Kahneman (2003).

Det stora bortfallet innebär även att flera olika metodologiska problem tillkommer, för det första minskar studiens representativitet då resultaten från del 2 och 3 endast bygger på svar från 21 olika lantbruksföretagare. Detta gör i sin tur det svårare att generalisera resultaten till lantbruksföretagare som en grupp. Det finns även en risk för så kallat selektionsbias vilket innebär att de respondenter som fullföljde hela enkäten kan skilja sig systematiskt från de som avbröt. Till exempel kan de respondenter som slutförde undersökningen vara mer intresserade av hur investeringar och investeringsbeslut funkar eller helt enkelt kan vara mer ekonomiskt insatta i verksamheten. Detta kan leda till att resultaten överskattar vissa beteenden eller attityder hos lantbruksföretagarna.

En annan konsekvens som kan uppstå är att studiens reliabilitet kan påverkas negativt då ett mindre antal svar ökar känsligheten för att enskilda respondenters svar och slumpmässiga variationer som kan påverka resultatet. Det blir då även svårare att kunna identifiera tydliga statistiska samband mellan olika beteendeekonomiska faktorer och hur investeringsbesluten tas. Validiteten i studien kan också påverkas negativt då bortfallet kan riskera att skapa en snedvriden bild av verkligheten och i sin tur begränsa möjligheten av att kunna dra säkra slutsatser om hur lantbruksföretagare faktiskt fattar investeringsbeslut i nya jordbruksmaskiner.

Men det finns även vissa styrkor med den valda kvantitativa enkätmetoden. Enkäten möjliggjorde en insamling av data från flera lantbruksföretagare på ett snabbt och effektivt sätt samt även gav respondenterna möjligheten att kunna svara anonymt. Detta gjorde i sin tur att sannolikheten för ärliga svar kring ekonomiska beslut och riskbedömningar kan ha ökat.

### 5.3 Förslag på annan metod

Vid framtida studier inom samma område hade bortfallet av respondenter i del 2 och tre kunnat minska genom att till exempel förkorta enkäten med färre svarsalternativ på varje fråga och tydligare strukturera frågorna för enklare analysering för respondenterna. Det hade även kunnat vara möjligt att använda olika påminnelser eller incitament för att öka svarsfrekvensen i värsta fall. En kombination av kvantitativ metod och kvalitativa intervjuer hade kunnat ge en djupare förståelse för varför lantbruksföretagare fattar vissa investeringsbeslut och hur de psykologiska faktorerna kan påverka dessa beslut i praktiken.

### 5.4 Förslag på vidare forskning

Vidare forskning kan vara att inkludera hela Sveriges lantbruksföretagare i studien, även att analysera skillnader mellan olika produktionsgrenar och den geografiska placeringen för lantbruksföretagarens verksamhet. För att kunna förstå skillnader på beslutsprocessen och vad som påverkar den enskilda lantbruksföretagaren utifrån fler förutsättningar. För framtida forskning kan det även vara mycket relevant att genomföra studien i en större utsträckning med fler respondenter för att få ett mer tillförlitligt resultat.

### 5.5 Kritisk granskning av eget material

Det finns flera aspekter av det insamlade materialet som bör granskas kritiskt. Den största begränsningen med studien är det låga antalet respondenter som gjorde hela enkäten. Eftersom det var 78 som påbörjade enkäten och det var enbart 21 som fullföljde alla delar innebär det att resultatet bygger på ett begränsat underlag respondenter. Detta kan ha påverkat resultatet i studien och dess representation av alla typer av lantbruksföretag i hela Götaland.

En annan aspekt är att enkäten publicerades via Facebookgrupper som är kopplade till lantbruk men en av grupperna har en tydlig inriktning mot spannmålsbönder. Därför kan respondenterna tydligt präglas av låg genomsnittlig ålder och med spannmål som huvudproduktion. Detta gör att resultatet kan präglas av enbart denna grupp och inte hela lantbruksbranschen.

Ytterligare begränsningar med studien är att den bygger på självrapporterade svar. Respondenterna kan därför ha beskrivit sitt eget beslutsfattande på ett mer rationellt sätt än vad som faktiskt sker i verkligheten. Det kunde man se tendenser av i jämförelsen mellan del 2 och del 3 där respondenterna tenderade att svara som att andra lantbruksföretagare var mer påverkade av sociala faktorer än sig själva.

## 6. Slutsats

För att sammanfatta studien i en slutsats så var syftet med den gjorda studien att undersöka om investeringar i nya jordbruksmaskiner i Götaland verkligen är rationella ur ett beteendekonomiskt perspektiv. Den kvantitativa enkätstudien visar på att investeringsbeslut hos lantbruksföretagare inte går att förklaras enbart genom teorier om fullt rationellt beslutsfattande. Det vill säga att även fast ekonomisk lönsamhet och rätta marknadsförhållanden framstår som viktiga faktorer för den enskilda lantbruksföretagaren, påverkas investeringsbesluten ändå i stor utsträckning av beteendekonomiska faktorer. Faktorer såsom tidigare erfarenheter och sociala normer i branschen samt andra lantbrukares beteenden.

Den gjorda studien visar även på att lantbruksföretagare väljer att kombinera ekonomisk kalkylering med bedömningar utifrån tidigare erfarenheter. Där tidigare positiva erfarenheter av maskin samt märken kan hjälpa till i beslutsfattandet genom att skapa en trygghet och minska osäkerheten för lantbruksföretagaren. Resultatet visar även på att riskuppfattning och rädsla för förluster påverkar investeringsbesluten, vilket Kahneman (2003) visar på i sina teorier om begränsad rationalitet.

Vidare visas det i studien att social påverkan spelar en viktig roll i investeringsprocessen för den enskilde lantbruksföretagaren. Respondenterna i enkäten upplevde att både familj och sociala normer i branschen samt andra lantbruksföretagares beteende påverkade investeringsbesluten. Det framkom även en skillnad mellan hur de enskilda lantbruksföretagarna såg på deras eget beslutsfattande och hur de såg på andra lantbruksföretagares i branschens beslutsfattande. Ur den enskilde lantbruksföretagarens perspektiv togs besluten mer rationella och ekonomiskt grundade, medan andra lantbruksföretagare i branschen uppfattades som mer påverkade av rekommendationer och sociala faktorer snarare än rationalitet. Detta visar på att den enskilde lantbruksföretagaren kan ha överkonfidens och skapar kognitiva biases.

Efter slutförd studie tenderar resultatet visa på att investeringsbesluten som tas gällande investering i nya jordbruksmaskiner sker genom en kombination av rationella ekonomiska övervägande med beteende ekonomiska faktorer som det slutgiltiga i beslutsfattandet. Den ekonomiska lönsamheten är fortfarande en central punkt men besluten formas utefter erfarenheter, social påverkan samt trygghet (loss aversion). Den gjorda studien bidrar till en ökad förståelse för hur lantbruksföretagare fattar investeringsbeslut och visar på att beteendekonomiska faktorer spelar stor roll. Men även ger en mer nyanserad förklaring till varför ett investeringsbeslut sker.

## 7. Referenser

- Andersson, C. & Troäng, V. (2023). *Faktorer som påverkar lantbrukare vid markförvärv*. Alnarp: Sveriges lantbruksuniversitet.
- Hagevi, Magnus & Dino Viscovi. (2016). *Enkäter: Att formulera frågor och svar*.
- Holmer, J. & Svensson, U. (2025). *EAA – ekonomisk kalkyl för jordbrukssektorn: Prognos för utvecklingen 2024–2025*. Jordbruksverket.  
<https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2025-12-04-eaa---ekonomisk-kalkyl-for-jordbrukssektorn.-prognos-for-utvecklingen-2024-2025> [2026-04-09]
- Jordbruksverket (2026) Jordbrukets investeringar i maskiner och redskap år 2024.  
<https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2026-03-30-jordbrukets-investeringar-i-maskiner-och-redskap-ar-2024>
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, 93(5), s. 1449–1475.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Nilsson, T. (2024). Allt viktigare att räkna på maskinpriserna. *ATL – Lantbrukets affärstidning*. <https://www.atl.nu/sa-paverkar-dyra-maskiner-lantbruksekonomin> [2026-04-09]
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*.
- Savaliya, V. (2025). *A study on financial literacy and investment behaviour among investors: An empirical study*. *Journal of Management Research and Analysis*, 11(1), 24–29.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), s. 99–118.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.

Van Teijlingen, E., & Hundley, V. (2001). *The importance of pilot studies*. *Social Research Update*, 35, 1–4.

Wuepper, D., Bukchin-Peles, S., Just, D., & Zilberman, D. (2023). *Behavioral agricultural economics*. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 45(4), 2094–2105.

Groves, R. M., Jr, F. J. F., Couper, M. P., Lepkowski, J. M., Singer, E., & Tourangeau, R. (2011). *Survey Methodology*. John Wiley & Sons.

# Bilaga 1

## **Del 1** *(Den allmänna delen)*

### **Storlek på gården (brukbar mark):**

- 0-49 ha
- 50-99
- 100-249
- 250-499
- 500- 999
- >1000

### **Huvuds produktionstyp:**

- Spannmål
- Fjäderfä
- Gris
- Nöt
- Mjölk
- Specialodling
- Maskinstation

### **Ålder:**

- 18-29
- 30-39
- 40-49
- 50-59
- 60-69
- >70

### **Kön:**

- Man
- Kvinna
- Annan

### **Landskap:**

- Skåne
- Blekinge
- Halland
- Småland
- Öland
- Gotland
- Östergötland

- Västergötland
- Dalsland
- Bohuslän

## **Del 2** *(Påverkan på sig själv som lantbruksföretagare) Rangordna alternativen från 1–7*

### **Vad påverkar ditt investeringsbeslut mest?**

- Ekonomisk lönsamhet
- Tidigare erfarenheter
- Rekommendationer från andra lantbruksföretagare
- Magkänsla
- Risknivå
- Teknologisk utveckling/innovation
- Nuvarande marknadsförhållanden

### **Hur fattar du beslut i praktiken?**

- Gör noggranna ekonomiska kalkyler
- Följer tidigare beslut (erfarenheter)
- Tar snabba beslut baserat på intuition
- Samråder med andra
- Väntar och samlar mer information
- Följer vad andra i branschen gör
- Väljer det alternativ som känns tryggast

### **Vad påverkar din riskbedömning mest?**

- Faktisk statistik och data
- Tidigare egna erfarenheter
- Nyligen inträffade händelser
- Andras erfarenheter
- Hur investeringen presenteras
- Möjliga förluster
- Möjliga vinster

### **Vad gör att du väljer en specifik jordbruksmaskin?**

- Pris
- Kvalitet/prestanda
- Tidigare erfarenhet av märket
- Rekommendationer
- Kampanjer/erbjudanden
- Vad andra använder
- Tillgänglighet/leveranstid

### **Vad påverkar dig mest psykologiskt?**

- Självförtroende i beslutet
- Rädsla för att göra fel
- Viljan att vara innovativ
- Traditioner i verksamheten
- Social acceptans
- Tidspress
- Bekvämlighet

### **Vad påverkar dig mest från omgivningen?**

- Andra lantbrukares beteende
- Rådgivare
- Familj
- Nyheter
- Leverantörer/säljare
- Sociala normer i branschen
- Ekonomiska styrmedel

### **Del 3** *(enskild lantbruksföretagare tror kollegor i branschen skulle tänkt)*

*Rangordna alternativen från 1–7*

### **Vad tror du påverkar andra lantbruksföretagares investeringsbeslut mest?**

- Ekonomisk lönsamhet
- Tidigare erfarenheter
- Rekommendationer från andra lantbrukare
- Magkänsla
- Risknivå
- Teknologisk utveckling
- Nuvarande marknadsförhållanden

### **Hur tror du att andra lantbruksföretagare fattar beslut i praktiken?**

- Göra noggranna ekonomiska kalkyler
- Följa tidigare erfarenheter
- Ta snabba beslut baserat på intuition
- Samråd med andra
- Vänta och samla mer information
- Följa vad andra i branschen gör
- Välja det alternativ som känns tryggast

### **Vad tror du påverkar andra lantbruksföretagares riskbedömning mest?**

- Faktisk statistik och data

- Egna tidigare erfarenheter
- Nyligen inträffade händelser
- Andras erfarenheter
- Hur investeringen presenteras
- Möjliga förluster
- Möjliga vinster

### **Vad tror du gör att andra lantbruksföretagare väljer en specifik maskin?**

- Pris
- Kvalitet/prestanda
- Tidigare erfarenhet av märket
- Rekommendationer
- Kampanjer/erbjudanden
- Vad andra använder
- Tillgänglighet/leveranstid

### **Vad tror du påverkar andra lantbruksföretagare psykologiskt mest?**

- Självförtroende i beslutet
- Rädsla för att göra fel
- Viljan att vara innovativ
- Traditioner i verksamheten
- Social acceptans
- Tidspress
- Bekvämlighet

### **Vad tror du påverkar andra lantbruksföretagare mest från omgivningen?**

- Andra lantbrukares beteende
- Rådgivare/expert
- Familj
- Nyheter
- Leverantörer/säljare
- Sociala normer i branschen
- Ekonomiska styrmedel

## 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, Victor Torle har läst och godkänner avtalet för publicering samt den personuppgiftsbehandling som sker i samband med detta

JA, jag, Oskar Dahlström 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.