



Beslutsfattande och riskhantering vid inköp av mineralgödsel

-En kvalitativ studie hos växtodlingsgårdar i Västra Götaland

Mathias Assarsson, Sara Thunegard

Examensarbete/Självständigt arbete • 15 hp

Sveriges lantbruksuniversitet, SLU

Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap

Institutionen för människa och samhälle

Lantmästare - kandidatprogram

Alnarp 2026



Beslutsfattande och riskhantering vid inköp av mineralgödsel - En kvalitativ studie hos växtodlingsgårdar i Västra Götaland

Farm-level decision-making and Risk Management in Mineral Fertilizer Procurement - A Qualitative Study of Arable Farms in Västra Götaland, Sweden

Mathias Assarsson, Sara Thunegard

Handledare:	Jozefine Nybom, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för människa och samhälle
Examinator:	Jonas Bååth, Sveriges lantbruksuniversitet, Institutionen för människa och samhälle
Omfattning:	15 hp
Nivå och fördjupning:	Grundnivå, G2E
Kurstitel:	Självständigt arbete i Företagsekonomi, G2E - Lantmästarprogrammet
Kurskod:	EX1018
Program/utbildning:	Lantmästare - kandidatprogram
Kursansvarig inst.:	Institutionen för människa och samhälle
Utgivningsort:	Alnarp
Utgivningsår:	2026
Nyckelord:	Mineralgödsel, riskhantering, beslutsfattande, prospektteori, förlustaversion, referenspunkt, tillgångsrisk, växtodling.

Sveriges lantbruksuniversitet

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

Sammanfattning

Trots ett ökat behov av strategisk riskhantering till följd av en volatil världsmarknad präglas lantbrukares inköp av mineralgödsel fortfarande av risk och komplexa beslutsprocesser. Denna studie undersöker hur växtodlare resonerar kring risk vid inköp av mineralgödsel samt vilka faktorer som påverkar deras beslutsfattande, genom kvalitativa intervjuer med växtodlingsgårdar i Västra Götaland. Studien utgår från prospektteorin som teoretiskt ramverk och analyseras med hjälp av tematisk analys för att strukturera och tolka det empiriska datamaterialet.

Resultatet visar att beslutsfattande i hög grad styrs av psykologiska processer snarare än strikt ekonomisk rationalitet. Särskilt framträdande är faktorer som förlustaversion, där smärtan i att betala ett för högt pris upplevs som betydligt starkare än glädjen av en lyckad affär, samt användandet av mentala referenspunkter som historiska priser och avsalupriser på spannmål. Även en betydande överviktning av tillgångsriskerna bidrar till att lantbrukare prioriterar fysisk leveranssäkerhet, vilket skapar ett försäkringsbeteende där inköp görs tidigt trots ogynnsamma priser. Segregering ses som en attraktiv strategi där man delar upp inköpen i mindre poster för att sprida riskerna och minska den kognitiva belastningen. Många upplever dock att marknaden fungerar som ett irrationellt oligopol där snabba prisförändringar tvingar fram stressade beslut. Studien bidrar därmed till en ökad förståelse för hur psykologiska faktorer kan påverka lantbrukares riskhantering på volatila gödselmarknader.

Nyckelord: Mineralgödsel, riskhantering, beslutsfattande, prospektteori, förlustaversion, referenspunkt, tillgångsrisk, växtodling.

Abstract

Despite an increased need for strategic risk management due to a volatile global market, farmers' purchases of mineral fertilizers are still characterized by uncertainty and complex decision-making processes. This study examines how crop farmers reason about risk in relation to mineral fertilizer purchases, as well as the factors influencing their decision-making, through qualitative interviews with arable farms in Västra Götaland. The study is based on prospect theory as its theoretical framework and applies thematic analysis to structure and interpret the empirical data.

The results show that decision-making is largely driven by psychological processes rather than strict economic rationality. Particularly prominent factors include loss aversion, where the pain of paying too high a price is experienced as significantly stronger than the satisfaction of making a successful deal, as well as the use of mental reference points such as historical prices and grain selling prices. A substantial overweighting of supply risk also contributes to farmers prioritizing physical delivery security, creating an insurance-like behavior in which purchases are made early despite unfavorable prices. Segregation is viewed as an attractive strategy in which purchases are divided into smaller batches in order to spread risk and reduce cognitive burden. However, many farmers perceive the market as an irrational oligopoly where rapid price fluctuations force stressful decisions. The study therefore contributes to a greater understanding of how psychological factors can affect farmers' risk management in volatile fertilizer markets.

Keywords: Mineral fertilizer, risk management, decision-making, prospect theory, loss aversion, reference point, supply risk, crop production

Förord

Denna studie har genomförts som ett examensarbete inom lantmästarprogrammet vid Sveriges lantbruksuniversitet i Alnarp under våren 2026. Bakgrunden till arbetet är den ökade volatiliteten och osäkerheten som präglat marknaden för mineralgödsel under senare år, vilket ställt lantbrukare inför komplexa och mer riskfyllda beslutsprocesser.

Vi vill rikta ett särskilt tack till vår handledare Jozefine Nybom SLU Alnarp för den vägledning och stöd som hon har gett oss genom hela processen. Även ett stort tack till lantbrukarna som ställt upp på intervjuer och delat med sig av sina erfarenheter. Vi hoppas att resultatet kan bidra till en ökad förståelse för lantbrukares beslutsfattande i en föränderlig omvärld.

Alnarp, maj 2026

Mathias Assarsson & Sara Thunegard

Innehållsförteckning

Tabellförteckning	9
Figurförteckning	10
1 Introduktion	11
1.1 Bakgrund.....	11
1.2 Problem.....	13
1.2.1 Praktiskt problem	13
1.2.2 Kunskapsproblem.....	14
1.3 Syfte.....	14
1.4 Frågeställningar	14
1.5 Avgränsningar	14
1.6 Disposition	14
2 Teoretiskt ramverk	16
2.1 Definition av risk.....	16
2.2 Teori.....	16
2.1 Prospektteori.....	17
2.1.1 Prospektteorins två faser.....	17
2.1.2 Prospektteorins begränsningar	18
3 Metod	20
3.1 Kvalitativ ansats	20
3.2 Datainsamling intervjuer	20
3.3 Urval.....	21
3.4 Operationalisering.....	22
3.5 Analysmetod	23
3.6 Trovärdighet, validitet & reliabilitet.....	24
3.7 Etiska överväganden	25
4 Empiri	26
4.1 Beskrivning av respondenter	26
4.2 Lantbrukarnas inköpsstrategier	26
4.2.1 Tidpunkt.....	26
4.2.2 Identifierade risker	27
4.1 Hur lantbrukare tolkar och förenklar beslutssituationen	28
4.1.1 Kodning	28
4.1.2 Segregering.....	29
4.1.3 Isoleringseffekten	29
4.2 Hur risk och osäkerhet påverkar beslutet.....	30
4.2.1 Värdefunktionen	30
4.2.2 Viktfunktion	30
4.3 Anpassningar till omvärldsläget.....	30
5 Analys	32
5.1 Hur lantbrukare tolkar och förenklar beslutssituationen	32
5.1.1 Kodning (referenspunkter).....	32
5.1.2 Segregering	33
5.1.3 Isoleringseffekten	33
5.1.4 Kombination.....	34
5.2 Hur risk och osäkerhet påverkar beslutet.....	34
5.2.1 Värdefunktionen	34
5.2.2 Viktfunktionen	35
5.3 Skillnader i risktagande mellan lantbrukarna.....	35

5.3.1	Riskundvikande genom trygghet	35
5.3.2	Riskundvikande genom kalkyl	35
5.3.3	Riskundvikande genom segregering	36
5.4	Jämförelse mellan teori och empiri	36
5.4.1	Redigeringsfasen	36
5.4.2	Utvärderingsfasen	37
6	Diskussion	38
6.1	Resultatdiskussion	38
6.2	Alternativa tolkningar och teoretiska avvikelser	40
6.3	Bakgrundsdiskussion	40
6.4	Metoddiskussion	41
6.5	Framtida forskning	42
7	Slutsatser	43
	Referenser	44
	Bilaga 1	46
	Bilaga 2	49
	Publicering och arkivering	50

Tabellförteckning

Tabell 1: Tidigare forskning.....	13
Tabell 2: Operationalisering	23
Tabell 3: Beskrivning av respondenter	26

Figurförteckning

Figur 1: Graf över PM-index från 2020-2025 (Statens jordbruksverk 2026)	13
Figur 2: Disposition	15

1 Introduktion

1.1 Bakgrund

Sveriges utveckling inom lantbruksbranschen har riktat sig mot en alltmer globaliserad marknad där effektivisering och kostnadsminimering har prioriterats. Detta speglar de globala drivkrafter som identifierats av Hazell och Wood (2008), där ökad internationell handel och marknadsliberalisering har tvingat fram en intensiv teknisk utveckling för att pressa produktionskostnader. Detta har i sin tur medfört att svensk livsmedelsproduktion har blivit beroende av välfungerande internationella handelsflöden och stabila geopolitiska förhållanden. Det förändrade geopolitiska läget har påtagligt ökat osäkerheten kring centrala insatsvaror. Covid-19's utbrott visade hur internationella störningar kan påverka både prisnivåer och fysisk tillgång på insatsvaror som mineralgödsel. Mahmood, Furqan, Gowhar och Hassan (2024) framhåller i sin studie att pandemiutbrottet tydliggjorde hur sårbart lantbruket är för utbudschocker, där internationella handelshinder och transportrestriktioner inte bara gav upphov till kraftiga prishöjningar, utan även fick en direkt påverkan i tillgången på insatsvaror. Tillsammans med andra geopolitiska spänningar, såsom krig i Ukraina och Iran, bidrar detta till en mer volatil omvärld. När omvärldsläget förändras visas snabbt den sårbarhet Sverige har skapat sig (Eriksson & Öhlund 2020).

De största producenterna av mineralgödsel i världen är Kanada, Kina, Indien, Marocko, Ryssland och USA. I EU har alla länder egen produktion förutom Danmark, Estland, Lettland, Slovenien och Sverige. Innan kriget importerade EU mer än 40% från Ryssland samt använde naturgas från samma land till sin egen produktion. Sveriges mineralgödsel under 2021 importerades från närliggande EU-länder samt en femtedel ifrån Belarus och Ryssland. (Statens jordbruksverk 2023). När handeln med Ryssland upphörde sjönk EU:s produktion och den produktion som återstod fick högre kostnader. I Sverige består 80% av kvävet till grödorna av mineralgödsel och 720 000 ton fysisk vara importeras varje år. Utan tillförsel av kväve på grödorna skulle skörden minska kraftigt. (Ekman 2023). Sveriges beroende av importerad mineralgödsel gör systemet särskilt sårbart för förändringar, där händelser i omvärlden snabbt kan påverka både prisnivåer och tillgång.

Den volatila marknaden påverkar lantbrukarna och bidrar till att besluten för inköp av mineralgödsel är mer komplexa och framför alltmer riskfyllda. De små ekonomiska marginalerna innebär en hög press på att fatta korrekta beslut för att minimera risken för ekonomiska förluster. Gheddar (2023) menar att intäkterna inom lantbruket varierar kraftigt från år till år på grund av variationer på både insatsvaror och avsalu priser. Vidare menar Gheddar (2023) att beslutsfattandet inom lantbruk utgör en fundamental process, mot bakgrund av den inneboende osäkerheten kring framtida förhållanden samt förekomsten av betydande risker. Detta ställer krav på att beslutsfattaren gör välgrundade val för att navigera i en komplex omvärld av osäkerhet. Inom lantbruk är det vanligt att ta beslut där resultatet ligger i framtiden och mineralgödsel är inget undantag (Hardaker, Huirne,

Anderson & Lien 2004). Beslutet om inköp tas ofta innan avsalu priset för en gröda är känt. Detta ökar risken ytterligare men gör också diskussionen mer intressant då lantbrukaren inte kan förhålla sig till en kalkyl. Risken gäller inte bara mineralgödselns pris utan även dess tillgång. Om lantbrukare köper för lite eller ingen mineralgödsel kan detta leda till minskad avkastning, vilket i förlängningen kan påverka Sveriges livsmedelsproduktion (Statens jordbruksverk 2023).

När pris- och tillgångsrisken för mineralgödsel ökar samtidigt som beslut behöver fattas snabbt och under begränsade marginaler, kan konsekvenserna bli betydande. Chavas, Cooper och Wallander (2019) menar att användningen av rörliga insatsvaror bidrar till att öka gårdens totala riskexponering. Enligt Duong, Brewer, Luch och Zander (2019) finns det en betydande bristande överensstämmelse mellan lantbrukares riskuppfattning och de strategier de faktiskt väljer för att hantera dessa risker. Eftersom endast en liten andel av befintlig forskning har undersökt vad som faktiskt påverkar lantbrukares praktiska inköpsbeslut, finns det ett behov av ökad förståelse för varför vissa riskhanteringsåtgärder väljs framför andra. Detta gör inköpsbesluten till en central del av riskhanteringen. Chavas et al. (2019) har vidare visat att lantbrukare genom sina val av insatsvaror aktivt kan påverka gårdens riskkostnad, det vill säga den summa de är villiga att betala för att slippa osäkerhet, och att denna kostnad kan variera dramatiskt (mellan 2 % och 78 % av den förväntade nettoinkomsten) beroende på vilka strategiska beslut som fattas.

Andra studier visar att individuella riskpreferenser är centrala för beslutsfattande genom att de påverkar hur val värderas i relation till potentiella vinster och förluster samt hur dessa preferenser varierar med insatsernas storlek och sammanhang (Kahneman & Tversky 1979; Holt & Laury 2002; Weber, Blais 2002). Vidare indikerar tidigare forskning att individer uppvisar en ökad grad av riskaversion i takt med att storleken på de ekonomiska insatserna ökar (Holt & Laury 2002). Riskbeteende är dessutom domänspecifikt, vilket innebär att en individs riskbenägenhet varierar beroende på om beslutet rör exempelvis ekonomi, hälsa eller sociala situationer (Weber et al. 2002).

En översikt av tidigare studier (se *tabell 1*) visar att forskningen i stor utsträckning fokuserar på användning av gödsel och kväve, medan endast ett begränsat antal studier behandlar inköpsbeslut och köpbeteende. Sammanställningen bygger på ett urval av studier och är avsedd att belysa tendenser i forskningen snarare än att ge en heltäckande bild. I en studie av Moritz, Spada, Rommel, Dalhaus & Cerroni (2026) framkommer att en majoritet (64 %) av den analyserade forskningen fokuserar på teoretiskt optimala tillvägagångssätt, medan det faktiska beslutsbeteendet hos lantbrukare i praktiken i mindre utsträckning behandlas. Studien lyfter därför behovet av mer forskning som kombinerar primärdata med beteendevetenskapliga teorier för att bättre förstå dessa avvikelser.

Tabell 1: Tidigare forskning

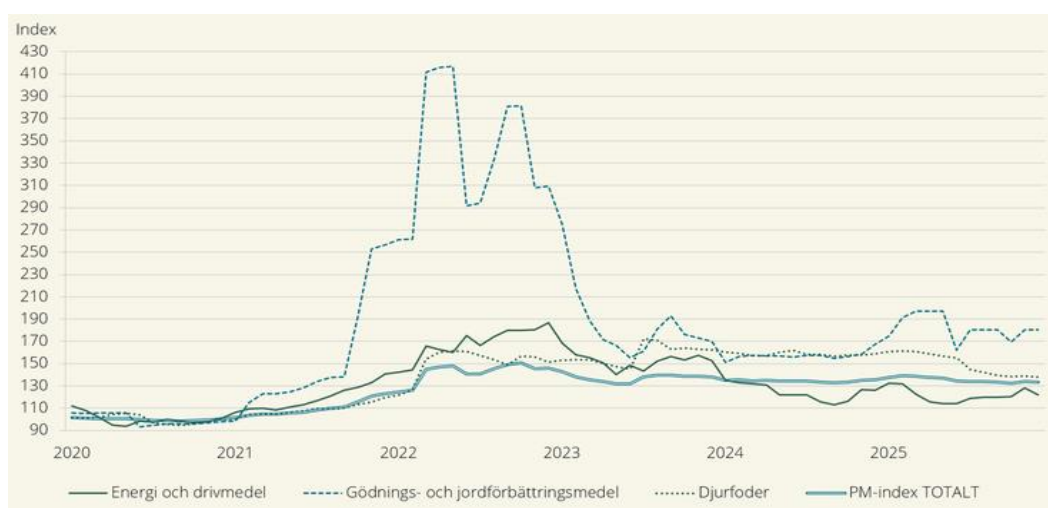
Källa	Kvalitativ	Fokusområde
(Zhang et al. 2015)	Nej	Kväveanvändning
(Tinjic 2025)	Nej	Gödselanvändning
(Menegat et al. 2022)	Nej	Kväveanvändning
(Bindraban et al. 2020)	Nej	Gödselstrategier
(Tefera et al. 2020)	Nej	Gödselanvändning
(Roy & Choudhary 2016)	Nej	Beslutsfaktorer vid inköp
(Lotriet et al. 2017)	Nej	Köpbeteende

1.2 Problem

1.2.1 Praktiskt problem

Sverige saknar i dagsläget en egen produktion av mineralgödsel och är därför starkt beroende av importerade insatsvaror. Det stora importberoendet gör svensk livsmedelsproduktion mycket sårbar för globala kriser, såsom pandemier, krig eller politisk instabilitet. Ukrainakriget är ett tydligt exempel på hur en global kris snabbt skapar störningar där priserna på insatsvaror steg med 240–355 %. (Statens jordbruksverk 2023).

Effekterna av det osäkra världsläget visas tydligt i Statens jordbruksverks (2026) sammanställning av PM-index under åren 2020–2025 (se figur 1). I juni 2020 var det som lägst på 93,52 vilket är en avsevärd skillnad i jämförelse med det högsta indexet i maj 2022 på 417,15. Det ger även en tydlig bild av när Ukraina-kriget startade då indexet ökade med 149,79.



Figur 1: Graf över PM-index från 2020–2025 (Statens jordbruksverk 2026)

1.2.2 Kunskapsproblem

I denna studie vill vi fokusera på inköpet av mineralgödseln vilken är förutsättningen till användningen. Hela 88% av den befintliga forskningen på användandet av mineralgödsel grundas på sekundärdata (Moritz et al. 2026). Mot denna bakgrund anser vi att en empirisk studie är ett komplement till tidigare studier för att bättre förstå hur lantbrukare kan hantera komplexa och osäkra beslutssituationer. Vår studie kan bidra till att belysa sociala och kognitiva faktorer. Vi vill även se närmare på ”tillgångsrisk”. När tillgången på insatsvaror blir osäker kan lantbrukaren känna sig tvungen att fatta snabba inköpsbeslut, även om priserna är ogynnsamma eller svåra att bedöma. Beslut behöver då ofta tas långt innan avsalupriser är kända, vilket ytterligare ökar risken.

1.3 Syfte

Denna studie syftar till att bidra med ökad förståelse för hur lantbrukare fattar beslut vid inköp av mineralgödsel under osäkra marknadsförhållanden. Studien fokuserar på hur lantbrukare uppfattar och hanterar pris- och tillgångsrisk samt hur dessa riskbedömningar påverkar deras inköpsstrategier. Genom att undersöka lantbrukares resonemang kring olika riskavvägningar avser studien att bidra med kunskap om beslutsfattande under osäkerhet inom jordbrukssektorn.

1.4 Frågeställningar

- Hur uppfattar och värderar lantbrukare prisrisk och tillgångsrisk vid inköp av mineralgödsel?
- Hur har lantbrukare anpassat sina inköpsstrategier till en mer osäker och volatil marknad för mineralgödsel?

1.5 Avgränsningar

Studien avgränsas till lantbrukares inköpsbeslut av mineralgödsel och behandlar inte användningen eller effekterna av mineralgödsel i produktionen. Den utgår från prospektteorin vilken anses lämplig då den har en deskriptiv ansats och fokuserar på hur individer fattar beslut i verkliga situationer under risk. Avgränsningen omfattar gårdar med växtodling i Västra Götaland där inköp av mineralgödsel sker årligen.

1.6 Disposition

För att ge en överblick av arbetets struktur och underlätta för läsaren att följa studiens röda tråd presenteras här de olika kapitlen, vilket även illustreras i figur 2.

1.6.1.1 Kapitel 1 – Inledning

I inledningen presenteras främst bakgrunden och problemformuleringen. Dessa ligger till grund för arbetet. Syftet, frågeställningar och avgränsningar kan också läsas.

1.6.1.2 Kapitel 2 – Teoretiskt ramverk

I detta kapitel presenteras det teoretiska ramverket: prospektteori. Här redogörs även vad risk är.

1.6.1.3 Kapitel 3 – Metod

I metod-kapitlet beskrivs hur den kvalitativa studien genomförts. Val av ansats, datainsamling, urval samt analysmetod presenteras och motiveras. Avslutningsvis diskuteras studiens trovärdighet.

1.6.1.4 Kapitel 4 – Empiri

I kapitlet redovisas den insamlade data utan tolkning. Här beskrivs respondenterna, deras beslut vid inköp av mineralgödsel, upplevda risker samt hur detta hanteras i praktiken.

1.6.1.5 Kapitel 5 – Analys

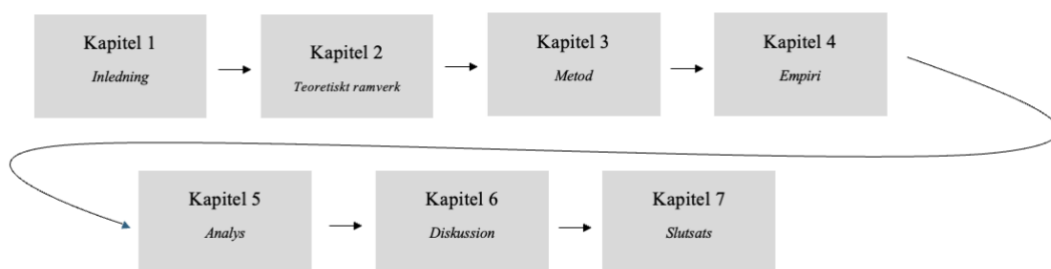
I kapitel 5 tolkas empirin och prospektteorin används som hjälpmedel i analysen. Här analyseras beslutsfaktorer och riskpreferenser utifrån det insamlade materialet.

1.6.1.6 Kapitel 6 – Diskussion

I detta kapitel reflekteras och diskuteras studiens resultat i förhållande till den teoretiska utgångspunkten.

1.6.1.7 Kapitel 7 – Slutsats

I det avslutande kapitlet presenteras studiens huvudsakliga slutsatser.



Figur 1: Disposition

2 Teoretiskt ramverk

2.1 Definition av risk

Att skilja mellan begreppen risk och osäkerhet kan vara svårt eftersom de ofta används på liknande sätt. Hardaker et al. (2004) beskriver dock en tydlig skillnad där risk definieras som situationer där konsekvenserna är osäkra, medan osäkerhet syftar på bristande eller ofullständig kunskap. Osäkerhet är då värdeneutral, vilket innebär att utfallet saknar betydelse för individen. Risk uppstår däremot när personen bryr sig om konsekvenserna och kan påverkas negativt av dem. Ett exempel kan vara att en lantbrukare som inte känner till morgondagens väder befinner sig i en osäker situation. Så länge inga åtgärder planeras i fält har denna osäkerhet ingen direkt påverkan på verksamheten. Om fältarbete däremot ska utföras och prognosen visar regn, omvandlas osäkerheten till en risk, eftersom beslutet då kan få negativa konsekvenser såsom skördeförluster eller försämrade markförhållanden. Risk kan således förstås som en medveten exponering för potentiella negativa utfall (Hardaker et al., 2004).

Individer kan kategoriseras utifrån riskaversiva, risksökande och riskneutrala beroende på vilken riskpreferens personen utgår ifrån. Riskaversiva lantbrukare väljer oftare att ha en odlingsstrategi där han eller hon går in med en låg risk. Det innebär en mindre investering med låg belöning som följd medan en risksökande gör tvärtom i hopp om en högre belöning. En riskneutral persons beslut påverkas inte i den graden av osäkerhet på samma sätt som de andra två grupperna (Gheddar, 2023). Enligt Hardaker et al. (2004) är de flesta människor riskaversiva när det kommer till riskfyllda beslut som är kopplade till inkomst eller förmögenhet.

2.2 Teori

Det teoretiska ramverket som används i studien är prospektteori. Teorin är en alternativ teori till *förväntad nyttoteori* som bevarar den allmänna strukturen men syftar till att ge en bättre förklaring till hur faktiska beslut tas under risk (Kahneman & Tversky 1979).

Förväntad nyttoteori utgår från att individer väljer det alternativ som maximerar förväntad nytta, baserat på sannolikheter och preferenser, men i praktiken visar beslut ofta avvikelser från denna modell. Kahneman och Tversky (1979) påvisar bland annat att människor övervärderar säkra utfall, fokuserar på förändringar snarare än total förmögenhet och uppvisar olika riskbeteenden vid vinster och förluster. Denna kritik visar att beslutsfattande inte fullt ut kan förstås genom förväntad nyttoteori. Som ett svar på dessa brister utvecklades prospektteorin, som ger en mer realistisk beskrivning av hur individer fattar beslut under risk.

2.1 Prospektteorin

Prospektteorin som är en psykologisk modell som utvecklades år 1977 av Kahneman och Tversky (1979) med syftet att förklara hur människor fattar beslut när det finns risk inblandat. Teorin fokuserar på förändringar och utgår från att individer baserar sina beslut på vinst och förlust i relation till en referenspunkt. Centralt i teorin är att utfallen inte värderas likvärdigt, utan att förluster väger tyngre än motsvarande vinster samt att sannolikheter inte bedöms fullt rationellt. Vidare visar teorin att individer tenderar att vara mer riskaversiva vid vinster medan vid säkra förluster tenderar att bli mer risksökande. Detta innebär att människor kan vara benägna att ta större risker för att undvika en förlust även om risken finns att det leder till en ännu större förlust. Sammantaget bidrar teorin till att förstå varför människor fattar beslut som kan se ologiska ut samt om prospekt presenteras som vinst eller förlust kan det få människor att byta uppfattning.

2.1.1 Prospektteorins två faser

Prospektteorin beskriver beslutsprocessen som uppdelad i två huvudsakliga faser: [1] redigeringsfasen och [2] utvärderingsfasen (Kahneman och Tversky 1979). Genom dessa faser förklaras hur individer förenklar och tolkar komplexa beslutsproblem innan de fattar ett slutligt beslut. Detta kapitel presenterar en sammanfattande genomgång av prospektteorins två faser enligt Kahneman och Tversky (1979) för att skapa en gemensam förståelse inför studiens fortsatta resonemang och analys.

2.1.1.1 Redigeringsfasen

Redigeringsfasen (*editing phase*) som är den inledande fasen syftar till att strukturera och omarbeta de tillgängliga prospekten. Fasen omfattar ett antal kognitiva bearbetningssteg.

Kodning: Beslutsfattare tolkar i normala fall inte utfall som slutliga tillstånd av förmögenhet utan som vinster eller förluster i förhållande till en referenspunkt. Referenspunkten påverkas beroende på hur personens utgångsläge ser ut men kan också påverkas av hur prospekten presenteras eller beroende på personens förhoppningar. Beroende på personens referenspunkt kan samma slutresultat värderas olika beroende på utgångsläget.

Kombination: Under denna fas lägger beslutfattaren ihop sannolikheter för helt lika utfall för att generalisera och förenkla prospekt. Till exempel kan ett prospekt som erbjuder en vinst på 200 kr med sannolikheten att vinna 25% och ytterligare en vinst på 200 kr med 25% sannolikhet läggas ihop till 50% sannolikhet att vinna 200 kr.

Segregering: En del prospekt innehåller en riskfri komponent som beslutfattaren särskiljer från den riskfyllda delen under redigeringsfasen.

Annulering: En beslutsfattare har en tendens att bortse från detaljer som de olika prospekten har gemensamt och i stället koncentrerar sig på detaljer som skiljer dem åt, vilket kallas isoleringseffekten.

2.1.1.2 Utvärderingsfasen

Den andra fasen i processen är utvärderingsfasen (*evolution phase*) vilken består av värdefunktionen och viktfunktionen. Fasen syftar till att utvärdera och värdera de olika alternativen (prospekten) inför det slutgiltiga valet.

Värdefunktionen: Vinster och förluster värderas i relation till en referenspunkt och inte total förmögenhet. Referenspunkten är oftast utifrån det rådande läget (status quo) men kan även påverkas av förväntningar och ambitioner. Människan är bättre på att granska förändringar eller skillnader snarare än absoluta storheter. Värdefunktionen beskrivs som en S-kurva där den är konkav för vinster och konvex för förluster vilket betyder att det sker en minskad känslighet för både vinster och förluster desto längre ifrån referenspunkten. Värdefunktionen påstås även vara brantare för förluster än vinster vilket innebär att förluster väger tyngre än en motsvarande vinst.

Viktfunktionen: Varje utfall i ett prospekt multipliceras med en beslutsvikt. Beslutsvikten mäter vilket inflytande en given sannolikhet har på det totala värdet av ett prospekt. Detta skiljer sig från förväntad nyttoteori där subjektiva sannolikheter tolkas som grader av tro. En central observation är att mycket små sannolikheter tenderar att övervärderas, vilket exempelvis kan ta sig uttryck i att individer är villiga att betala oproportionerligt mycket för försäkringar mot mycket osannolika händelser. Detta tyder på att låga sannolikheter ges en större vikt i beslutsfattandet än vad som är rationellt motiverat utifrån deras faktiska storlek. Samtidigt gäller i de flesta andra sannolikhetsintervall, med undantag för de allra lägsta, att beslutsvikten är lägre än den faktiska sannolikheten. Detta innebär att förändringar i medelhöga sannolikheter ofta underskattas i upplevd betydelse. Till exempel kan en ökning av risken för prisnedgång från 40 till 50 procent upplevas som mindre avgörande än vad den matematiskt sett är, trots att skillnaden motsvarar en relativt stor förändring i sannolikhet.

2.1.2 Prospektteorins begränsningar

Kahneman och Tversky utvecklade en tid senare en uppdaterad version av prospektteorin med en kumulativ vinkel. Detta efter att brister upptäcktes.

En central brist som identifierats i den ursprungliga prospektteorin var att den i vissa situationer kunde bryta mot principen om stokastisk dominans, vilket innebär att teorin ibland förutsäger att människor väljer ett alternativ som är objektivt sämre än ett annat. I den ursprungliga teorin hanteras detta problem genom införandet av en *redigeringsfas*, där individer antas sortera bort mindre attraktiva alternativ innan de genomför sin värdering (Bernheim & Sprenger 2020).

När den kumulativa prospektteorin analyserades framfördes dock argument för att behålla den tidigare versionen, eftersom det finns empiriskt stöd för att människors beslutsvikter är oberoende av rangordning, något som, enligt Bernheim och Sprenger (2020), återspeglas bättre i den äldre modellen. Den kumulativa teorin utvecklades visserligen för att lösa problemet med stokastisk dominans, men resultatet visar att den nya modellen saknar stöd och teorin vilar på ett antagande som verkar felaktigt. (Bernheim & Sprenger 2020). Det vill säga, om den kumulativa versionen bygger på ett antagande som inte stämmer med observerat beteende minskar dess förklaringskraft, alltså hur väl teorin överensstämmer med verkliga beslutssituationer, och kan tala för att den äldre versionen av teorin kan betraktas som mer robust i vissa avseenden.

Hansson & Lagerkvist (2014) har i sin forskning använt sig av prospektteorin för att förstå hur beslut och strategier inom svensk mjölkproduktion kan se ut när det kommer till att kontrollera juverinflammation i mjölkbesättningar. Deras forskning visar att beslut inte fattas helt objektivt, utan påverkas av individuella referenspunkter. I studien utgår referenspunkten från förekomsten av mastit i besättningen, vilket innebär att samma situation kan värderas olika beroende på besättningens aktuella tillstånd. Studien bekräftar också en central del av teorin, nämligen att förluster upplevs som mer betydelsefulla än motsvarande vinster. Vidare visar studien att det finns ett mönster där vissa individer agerar i linje med förlustaversion, medan andra inte gör det. Forskarna identifierade därmed en variation inom gruppen, vilket tyder på att det finns individuella skillnader som teorin har svårt att fullt ut förklara. Studien visade också att lantbrukare som arbetade förebyggande med rutinarbeten uppvisade ett omvänt mönster jämfört med förlustaversion. Detta innebär att de värderade nyttan av en vinst högre än obehaget av en förlust, vilket går emot den klassiska prospektteorin antagande om att förluster väger tyngre. (Hansson & Lagerkvist 2014).

Sammantaget innebär detta att prospektteorin kan bidra med viktiga insikter i hur lantbrukare fattar beslut kring inköp av mineralgödsel genom att belysa betydelsen av referenspunkter och förlustaversion. Samtidigt kan vi dra lärdom av Hansson och Lagerkvist (2014) som visar att beslutsbeteendet inte är homogent, utan varierar mellan individer och påverkas av arbetsstrategier och erfarenheter. I den egna studien innebär detta att förväntningar om rationellt och enhetligt risktagande bör nyanseras, och att hänsyn behöver tas till att lantbrukare kan värdera risker och potentiella utfall på olika sätt. Detta understryker även behovet av att inte enbart utgå från teorins grundantaganden, utan också beakta individuella skillnader och kontextuella faktorer vid analys av inköpsbeslut av mineralgödsel.

3 Metod

I denna studie används ett deskriptivt perspektiv med fokus på att analysera och förstå beteenden vid beslut under risk. Syftet är således inte att fastställa vad lantbrukare bör göra, utan att förklara hur de faktiskt resonerar och agerar i praktiken. Teorin används som ett analytiskt verktyg för att tolka empiriska resultat och ge en djupare förståelse för hur risk uppfattas och hanteras.

3.1 Kvalitativ ansats

Studien har en kvalitativ forskningsansats, vilket är en metod som används för att undersöka och skapa förståelse för komplexa mänskliga erfarenheter, beteenden och sociala processer (Karolinska Institutet 2026). Beslutsfattande i denna kontext är en process som påverkas av erfarenheter, tolkningar och individuella överväganden, vilket kräver en metod som kan fånga dessa nyanser. Genom en kvalitativ ansats ges möjlighet att få en djupare förståelse för lantbrukarens beteenden och upplevelser kring risk i sina beslut, snarare än att enbart mäta utfall eller frekvenser. Till skillnad från en kvantitativ metod, som fokuserar på generalisering, möjliggör kvalitativ metod en fördjupad analys av hur respondenterna själva upplever och tolkar sin verklighet (Bryman 2018).

Den kvalitativa forskningsmetodikens kritiserar för sin subjektivitet, eftersom forskarens tolkningar påverkar analysen. Detta kan försvåra en replikation, då studier ofta är kontextbundna och bygger på flexibla metoder. Dessutom är möjligheten till generalisering begränsad, eftersom resultaten vanligtvis baseras på mindre urval. Även transparens i analysprocessen har ifrågasatts. Samtidigt menar Bryman (2018) att dessa aspekter också kan ses som en del av metodens styrka, då de möjliggör en djupare förståelse av sociala fenomen.

3.2 Datainsamling intervjuer

Datainsamlingen har skett genom semistrukturerade intervjuer med ett fåtal strukturerade frågor. Eftersom studien har ett tydligt fokus lämpar sig semistrukturerade intervjuer väl, då de möjliggör att specifika frågeställningar behandlas samtidigt som metoden erbjuder flexibilitet i både frågeordning och möjlighet att ställa följdfrågor. Detta är dessutom fördelaktigt i studier där flera intervjuare deltar i insamlingen av data. (Bryman 2018). Intervjun blir på så vis flexibel och svaren från respondenterna blir öppna. En semistrukturerad intervju är särskilt lämplig när forskningsfrågan syftar till att undersöka deltagarnas erfarenheter, uppfattningar och perspektiv (Tegan 2023). Svaren blir fylliga och detaljerade och deltagaren har möjlighet att lyfta vad denne anser är relevant, tyngden i intervjun ligger i egna uppfattningar och synsätt (Bryman 2018). En stor fördel är med komplementet av de strukturerade frågorna kan studien få jämförbara och tillförlitliga uppgifter samtidigt som de öppna frågorna ger en möjlighet att undersöka respondenternas olika tillvägagångssätt vid beslutstagande under risk.

Som intervjuare behöver man vara försiktig med att inte ställa några ledande frågor och vara observant på att intervjuvaren inte avviker för långt ifrån frågan. (Tegan 2023).

En intervjuguide är värdefull för att få svar på frågorna utan att påverka respondenten (Tegan 2023). Intervjuguiden i denna studie (se bilaga 1) följer det teoretiska ramverkets två faser och har frågor utformade för att kunna kopplas till viktiga ansatser i teorin. Formuläret består av två frågor som kopplar till vem personen och företaget är, tre kvantitativa frågor med svarsalternativ, åtta öppna frågor och en avslutande fråga. Till frågorna finns även följdfrågor som stöd. De åtta öppna frågorna är uppdelade efter de två faserna i teorin. Guiden är utformad som en relativt röd tråd och följs under intervjun men med en flexibilitet att ändra ordningsföljd eller hoppa över en fråga. Efter den första intervjun gjordes en utvärdering med några små förändringar:

- *Fråga 3*: flyttade från plats 5 till plats 3.
- *Fråga 5*: ändrade svarsalternativet från ”leverantörer/försäljare” till ”försäljare”.
- *Fråga 13*: ändrade formulering från ”Hur väger du olika faktorer som pris och leveranssäkerhet när du fattar inköpsbeslut?” till ”Hur väger du olika faktorer som pris och tillgång (leveranssäkerhet) när du fattar inköpsbeslut?”
- *Fråga 13*: ändrade följdfrågan ”Vilket är viktigast för dig - en säker leverans eller invänta ett eventuellt lägre pris?” till ”Vilket är viktigast för dig - en säker tillgång på mineralgödsel eller invänta ett eventuellt lägre pris”

Inför intervjuerna sändes ett formulär (se bilaga 2) ut med information om intervjun där det framgick i stora drag vad intervjun skulle behandla. Vi ansåg det som viktigt att inte ge för mycket information på förhand för att respondenterna skulle påverkas så lite som möjligt. Genomförandet av intervjuerna skedde på plats med samtliga där vi båda deltog. Fördelarna med bådadas medverkan var att kunna ha olika fokusområden, det blir lättare att vara uppmärksam och att kunna fylla i varandras luckor (Thomsson 2010). Nackdelar är däremot att man kan tro att den andra uppfattat något man själv inte gjort eller att man avbryter varandras tankekedjor (Thomsson 2010). Varje intervju spelades in för att sedan transkriberas med AI-programmet *Klang.ai* (version 9.6.4), alla transkriberingar utfördes 2026-04-27 och har därefter kontrollerats manuellt.

3.3 Urval

I studien intervjuas sex lantbruksföretag som samtliga bedriver växtodling och har erfarenhet av inköp av mineralgödsel. Urvalet av respondenter är motiverat utifrån studiens syfte, som är att undersöka hur lantbrukare fattar beslut i samband med risk kopplat till gödselanvändning.

Antalet intervjuer har bestämts utifrån studiens kvalitativa forskningsansats och principen teoretisk mättnad. Enligt Bryman innebär mättnad att datainsamlingen

kan avslutas när nya intervjuer inte längre bidrar med ny information eller nya perspektiv. I kvalitativ forskning är det vanligt att antalet intervjuer inte bestäms i förväg på ett exakt sätt, utan snarare anpassas efter när en rimlig mättnadsnivå uppnåtts. (Bryman 2018). Eftersom forskningsområdet i denna studie är förhållandevis avgränsat och smalt, har sex intervjuer bedömts vara tillräckligt för att kunna identifiera centrala mönster och resonemang.

Urvalet i studien är ett målinriktat urval. Enligt Bryman (2018) används denna typ av urval när forskaren medvetet väljer ut deltagare som är relevanta för forskningsfrågorna, snarare än att sträva efter statistisk representativitet. Fördelen med ett målstyrt urval är att det möjliggör insamling av data från personer som har erfarenhet och kunskap om det ämne som studeras, vilket ökar studiens relevans.

I denna studie har urvalet dessutom skett via en gatekeeper, vilket innebär att en mellanhand i viss mån kontrollerar tillgången till respondenter och därmed kan påverka urvalet (Bryman 2018; Saunders, Lewis 2019). Kontakten med respondenterna förmedlades genom en chef på ett företag som arbetar med rådgivning och försäljning av mineralgödsel. Chefen valde därefter ut företag som bedömdes vara relevanta för studien, bland annat baserat på deras erfarenhet av växtodling och olika strategier kring gödselanvändning. Detta innebär att vi inte själva hade full kontroll över urvalsprocessen, utan att urvalet i viss mån påverkades av gatekeepers bedömningar. Respondenterna hade inte heller någon relation till oss sedan tidigare.

3.4 Operationalisering

Operationalisering innebär att definiera abstrakta begrepp i mätbara termer och fungerar som en bro mellan det teoretiska ramverket och den insamlade empirin. Det handlar om att bryta ner komplexa och ofta subjektiva ämnen till observerbara delar som går att analysera empiriskt. Operationalisering i en kvalitativ studie skiljer sig från en kvantitativ ansats. I en kvalitativ ansats handlar det om att identifiera indikatorer som kan representera begreppet i empirin. Processen är iterativ, vilket betyder att begrepp och definitioner kan förfinas under studiens gång i takt med att nya data samlas in och nya insikter uppstår. Vidare innebär operationaliseringen att genom tydliga definitioner kan data samlas in på ett systematiskt sätt som sedan möjliggör kodning och kategorisering i analysen.

Studien operationaliserar lantbrukares beslutsfattande under risk genom att bryta ner det i prospektteorins olika delar (se *tabell 2*). Risk delas upp i dimensionerna prisrisk och tillgångsrisk, medan själva beslutsprocessen mäts genom att undersöka lantbrukarnas referenspunkter, förlustaversion och hur de utvärderar sannolikheter (beslutsvikt).

Tabell 2: Operationalisering

Teoretiskt begrepp	Definition i studien	Indikatorer	Koppling till intervjuguide
Referenspunkt	Den punkt lantbrukaren utgår ifrån vid bedömning av ett pris.	Budget, historiska priser, spannmålspriset eller senaste inköpet.	"I vilken utsträckning fungerar din budget som en referenspunkt...?"
Inramning (Framing)	Om inköpet ses som en möjlighet till vinst eller undvikande av förlust.	Fokus på "bra affär" (vinst) kontra "minska risken för brist" (förlust).	"Ser du ett tidigt inköp främst som en chans till en bra affär (vinst) eller som ett sätt att minska risken...?"
Förlustaversion	Tendensen att förluster väger tyngre än motsvarande vinster.	Om smärtan av en prisökning upplevs som större än glädjen vid en prissänkning.	"Påverkas du lika mycket åt båda hållen (när priset går upp/ner)?"
Beslutsvikt / Överviktning	Hur små sannolikheter (t.ex. total varubrist) påverkar beslutet oproportionerligt mycket.	Att lantbrukaren fattar beslut baserat på en liten risk för tillgångsbrist trots högt pris.	"Är påverkan lika stor även om risken (för brist) anses vara liten?"
Säkerhetseffekten	Preferensen för helt säkra utfall framför osäkra alternativ.	Valet att säkra leverans framför att vänta på ett eventuellt lägre pris.	"Vilket är viktigast för dig – en säker tillgång... eller invänta ett eventuellt lägre pris?"

3.5 Analysmetod

Materialet hanterades via tematisk analys, vilket är en kvalitativ analysmetod som används för att systematiskt identifiera, analysera och tolka mönster (teman) i exempelvis intervjuer. Metoden möjliggör en strukturerad analys av datamaterialet där meningsfulla mönster kan identifieras och tolkas utifrån studiens forskningsfråga. Braun och Clarke (2022) förklarar tematisk analys som en flexibel och tolkande metod där forskaren aktivt analyserar materialet genom att identifiera och konstruera teman. Enligt Braun och Clarke (2022) är analysmetoden uppbyggd i sex steg:

1. Bekanta dig med materialet - Läs igenom datamaterialet flera gånger och börja notera initiala idéer.
2. Generera initiala koder - Markera intressanta delar av datamaterialet och ge dem korta etiketter (koder).
3. Sök efter teman - Gruppera koder i potentiella teman – större mönster börjar ta form.
4. Granska teman - Kontrollera att teman faktiskt passar datamaterialet och forskningsfrågan. Revidera vid behov.

5. Definiera och namnge teman - Förtydliga vad varje tema handlar om och vad som gör det unikt.
6. Producera rapporten - Presentera analysen med citat från datamaterialet och koppla till forskningsfrågan och teori.

Metoden anses lämplig då den möjliggör en flexibel men samtidigt systematisk analys av intervjudata. Studien genomfördes med en deduktiv ansats, där analysen baserades på en befintlig teori. Byrne (2022) beskriver tematisk analys som en teoretiskt flexibel metod som är särskilt lämplig för att genomföra en detaljerad analys av specifika aspekter utifrån en vald teoretisk lins. Den tematisk analysen i studien tillämpades för att tolka intervjumaterialet i relation till prospektteorin. Detta innebar att kodning och temabildning utgick ifrån centrala teoretiska begrepp.

Tematisk analys är en tolkande metod, vilket innebär att forskarens perspektiv och bedömningar påverkar analysen. Detta kan innebära en risk för partiskhet, eftersom tolkningen av materialet formas av forskarens förståelse. Samtidigt betonar Braun och Clarke (2022) vikten av reflexivitet, det vill säga att forskaren är medveten om, och reflekterar över, sin egen roll i analysprocessen. I stället för att sträva efter fullständig objektivitet handlar det därför om att vara transparent i sina tolkningar och öppen för resultat som inte nödvändigtvis bekräftar tidigare antaganden.

3.6 Trovärdighet, validitet & reliabilitet

Enligt Bryman (2016) innebär reliabilitet att en forskningsstudie ska kunna upprepas och ge liknande resultat. Behovet av upprepning kan uppstå om resultaten ifrågasätts eller om det finns anledning att anta att utfallet kan variera. För att möjliggöra detta krävs att studiens tillvägagångssätt beskrivs noggrant och transparent, så att andra forskare kan följa och reproducera undersökningen. Genom att inkludera en operationaliseringstabell i metodavsnittet stärks studiens transparens ytterligare, då läsaren ges möjlighet att följa hur teoretiska begrepp har omsatts i konkreta intervjufrågor, vilket bidrar till ökad trovärdighet. Studiens trovärdighet stärks även genom att intervjuerna genomförts med personer som besitter relevant erfarenhet inom det undersökta området.

Begreppsvaliditet bedöms genom att empiriska resultat relateras till studiens teoretiska ramverk. Om ett förväntat samband saknas kan detta bero antingen på brister i teorin eller på att de mått som använts inte på ett tillförlitligt sätt fångar det aktuella begreppet (Bryman 2016). Studiens validitet stärks genom att intervjufrågorna är tydligt kopplade till studiens syfte och centrala begrepp, vilket säkerställs genom en tydlig operationalisering där teoretiska begrepp översätts till empiriskt undersökningsbara frågor.

Det bör noteras att resultaten i studien inte är statistiskt generaliserbara, vilket är en vanlig begränsning i kvalitativa studier. Reliabiliteten kan även påverkas av intervjusituationens subjektiva karaktär samt av att tolkningen av materialet kan variera.

3.7 Etiska överväganden

Enligt Bryman (2016) utgör frivillighet, integritet, konfidentialitet och anonymitet centrala forskningsetiska principer som rör personer som deltar i forskning. Deltagaren ska inte riskera att utsättas för skada eller obehag och den som utför studien har ett ansvar att tydligt informera om att deltagandet är frivilligt samt att deltagarna när som helst kan avbryta sin medverkan utan att ange någon anledning. Samtyckeskrauet innebär att varje deltagare självständigt avgör om han eller hon vill delta i studien. Bryman (2016) skriver även att information som samlas in omfattas av konfidentialitetskravet vilket innebär att uppgifter ska hanteras och förvaras på ett sådant sätt att obehöriga inte får tillgång till dem. Deltagarna ska även informeras om nyttjandekravet som innebär att insamlad information endast får användas för studiens ändamål.

I föreliggande studie har hänsyn tagits till dess forskningsetiska principer. Deltagarna informerades om studiens syfte samt om att deras medverkan var frivillig. Samtycke inhämtades genom undertecknande av samtyckesblankett innan intervjun startade. Anonymitet har säkerställts genom att inga namn eller andra identifierbara uppgifter redovisas i studien. Den insamlade informationen som har samlats in har endast använts i forskningssyfte.

4 Empiri

4.1 Beskrivning av respondenter

Studien baseras på intervjuer med sex beslutsfattare på växtodlingsgårdar i Västra Götaland (se *tabell 3*). Respondenterna är i åldrarna 42 till 59 år och driver gårdar med en areal mellan 140 och 700 hektar.

Tabell 3: Beskrivning av respondenter

Respondent	A	B	C	D	E	F
Ålder	42	54 & 57	50	59, 58 & 54	54	54
Högsta avslutade utbildning	Universitet	Lantmästare	Gymnasium	Gymnasium	Lantmästare	Dataingenjör, lantmästare
Erfarenhet	Säljare	Driftledare, säljare	Industri	Lantbruk (mjölk + kött), entreprenad	Entreprenad, konsult	IT inom agrara näringen
Areal	140 ha (57 % ägd)	350 ha (82 % ägd)	170 ha (38 % ägd)	680ha (64 % ägd)	250 ha (84% ägd)	700 ha (43% ägd)
Grödor	Spannmål, oljeväxter, åkerböna	Spannmål, oljeväxter, åkerböna	Spannmål, oljeväxter	Spannmål, oljeväxter	Vete, raps, havre, ärtor	Spannmål, oljeväxter, mellangrödor
Övrig verksamhet	-	Grisproduktion	-	Täckdikning	Täckdikning	-
Risk-benägenhet	3-4	3	3	2,5-3	2,5	3

4.2 Lantbrukarnas inköpsstrategier

4.2.1 Tidpunkt

Den absolut vanligaste strategin bland de intervjuade lantbrukarna är att genomföra tidiga inköp av mineralgödsel, ofta så snart priserna släpps under försommaren i juni eller juli. Detta görs främst för att säkra både ett förmånligt pris och tillgången på varan inför kommande säsong. Två av respondenterna, B och D, betonar att deras uppfattning är att gödningen historiskt sett har varit billigast vid detta tillfälle i nio fall av tio. För många upplevs det som en trygghet att ha gödselinköpet klart för att undvika logistisk stress eller framtida prischocker.

”Jag skulle inte vilja komma här i mars och inte ha någon Axan eller kalksalpeter hemma liksom. Då är man ju körd om man inte får tag i något. Skulle jag säga. Så att det, det är en trygghetsgrej att ha det beställt och helst hemma då.” (Respondent C)

4.2.2 Identifierade risker

Respondenterna upplever flera olika risker kopplade till sina inköp av mineralgödsel. Den främsta risken är kopplad till priset, det vill säga att man köper när priset är högt och därför betalar mer än nödvändigt. Respondent E belyser att problematiken med att köpa hela årsbehovet vid ett och samma tillfälle precis före en prisdipp innebär en stor ekonomisk nackdel. Marknadsstrukturen kritiserar av både respondent E och F där den beskrivs som ett oligopol och en fantasimarknad utan logik där priströrelserna är oförutsägbara och inte speglar tillverkningskostnaden.

”Gödselmarknaden är ju helt styrd av Yara. Det är ju hitte-på-marknad från början till slut. Det finns ingen logik.” (Respondent F)

Både respondent E och F betonar att vid ett tidigt inköp låses kapital upp i lager under många månader, vilket respondent E beskriver som ett "likviditetsmässigt vansinne". Dessa medel, som ofta finansieras genom föregående årets skörd, blir låsta och kan inte användas som rörelsekapital för andra behov i verksamheten.

”Men företagsmässigt är det ju helt kasst att köpa en produkt i juni år 1 som du ska i princip ligga med kanske till ap-april år 2.” (Respondent E)

Efter prisrisken rankas tillgångsrisken högt. Det finns en oro för att specifika gödselsorter inte finns tillgängliga vid behov, vilket kan tvinga lantbrukaren att ändra sin växtodlingsstrategi eller nöja sig med produkter av sämre kvalitet. För som respondent B med djurproduktion, ses gödseln som en nödvändig "försäkring" för foderproduktionen, utan gödsel hotas hela företagets existens då djuren inte kan utfodras. Respondent E lyfter även risken för framtida ransonering av både bränsle och gödsel som en ny och osäker parameter.

”Det var en försäkring för att vi skulle få spannmål till grisarna kan man säga... Vi måste ju ändå ha mat till våra djur och har vi inte det, då faller ju hela företaget.” (Respondent B)

4.1 Hur lantbrukare tolkar och förenklar beslutssituationen

4.1.1 Kodning

Lantbrukares bedömning av priset på mineralgödsel sker i huvudsak utifrån avsalupriset på grödan och historiska priser/erfarenheter. Hur dessa faktorer viktas i beslutsprocessen varierar dock stort. Korrelationen mellan gödningspris och avsalupris är den mest framträdande faktorn för respondenterna A och F. De ser gödselkostnaden som en direkt insatsvara som måste finansieras av den framtida skörden.

”Ja men förhållandet till spannmålspriset egentligen är det väl i väldigt hög grad. Det är väl det man väger in mest.” (Respondent A)

I kontrast till detta förlitar sig respondenterna B, C och D i högre grad på tidigare års priser och erfarenheter. För dem fungerar historiska prisnivåer som en måttstock för att avgöra om ett pris är acceptabelt. Respondent B påpekar att de har de ”gamla priserna i bakhuvudet” men nämner att även spannmålspriset vägs in i en helhetsbedömning över flera år. Respondent C medger att besluten oftare grundar sig på en känsla för om priset är rimligt snarare än på avancerade budgetar. Liknande tongångar hörs från respondent D, som menar att de inte räknar på kilo kväve utan går på erfarenhet och känslan av att ha gjort en bra affär jämfört med föregående år.

”Man vet oftast att det är billigast på försäsong.” (Respondent B)

”Ja det är nog tidigare erfarenheter liksom... Ja, och se om det är ett okej pris liksom... Vilket jag har tyckt det har varit på sommaren liksom.” (Respondent C)

”Förra årets pris. Om det har gått upp eller ner” (Respondent D)

När det gäller beslutsunderlag utmärker sig särskilt respondent E, som tillämpar en strikt kalkylbaserad strategi. Om kalkylen inte visar ett tydligt netto, väljer respondenten att avvakta eller helt avstå från att odla vissa grödor till förmån för exempelvis blommande träd. Det tidiga inköpet anses inte nödvändigtvis vara en önskvärd affär rent likviditetsmässigt, utan snarare något respondenten känner sig tvingad till av en marknad som styrs av ett fåtal aktörer. Även respondent F använder en budget där avsalupriset vägs mot gödselpriserna, exempelvis avvaktas ett inköp nu eftersom ingen uppgång i spannmålspriset ses och kan då inte motivera gödselpriserna.

”Får jag inte ihop min kalkyl, då köper jag ju inte alls... Jag kommer ju inte odla om jag inte tror på affären” (Respondent E)

Andra faktorer som används vid beslutsfattande är tekniska jämförelser av näringsämnen, omvärldsbevakning och diskussioner med kollegor. Respondent B

förklarar att beräkningar av pris per kilo rent näringsämne, såsom kväve, fosfor och kalium, används för att avgöra vilken produkt som ger mest värde per hektar. Respondent D betonar även vikten av att gödseln är anpassad efter jordarten för att uppnå bästa möjliga resultat. Beslutsunderlaget kan dessutom stärkas genom kontinuerlig omvärldsbevakning. Detta beskrivs som ett ”gediget arbete” där mediaflöden och nyhetsbrev följs för att tolka hur krig och politiska händelser påverkar marknaden. Diskussioner med kollegor kan också ge en indikation på om prisnivån är rimlig. Respondent A nämner exempelvis att marknaden granskas extra noggrant om kollegor har köpt gödsel till ett lägre pris, för att kunna jämföra priser och bedöma marknadsläget.

4.1.2 Segregering

Traditionellt har majoriteten av lantbrukarna (B, C, D, E och F) köpt in hela sitt årsbehov vid ett och samma tillfälle för att förenkla logistiken och dra nytta av volymrabatter. Respondent A har stuckit ut genom att dela upp sitt inköp, där strategin är att köpa ett lass och sedan göra fler mindre inköp senare under säsongen. Denna mer försiktiga strategi har på senare tid blivit aktuell för fler, på grund av det osäkra omvärldsläget diskuterar nu även respondent D möjligheten att sprida riskerna genom att köpa mindre poster vid flera olika tillfällen, exempelvis 20 procent under fem tillfällen.

”Man kanske kan lägga om nu, det är ju att göra, sprida risken att du gör litet inköp. Nu är ju tillgången en parameter och då kan man ju tänka sig så att du köper en, jämnar ut inköpen, att du ändrar ditt inköpsmönster. Då har du i alla fall safeat en viss tillgång.” (Respondent E)

En unik strategi för beredskap framträder hos respondent B, som driver en gård med djurproduktion. För att säkra fodertillgången till sina grisar strävar de efter att alltid ha ett överlager av mineralgödsel. Deras långsiktiga mål är att kunna lagra gödsel för två år framåt, vilket skulle göra verksamheten betydligt mindre sårbar. Denna strategi instämmer både respondent C och D i som anser att en buffert skulle vara att föredra.

”Det är ju bra att ha ett buffertlager.” (Respondent D)

4.1.3 Isoleringseffekten

Inställningen till leverantörer varierar stort och kan delas in i tre huvudsakliga grupper. Respondenterna A och C är mycket trogna sina lokala återförsäljare. De värdesätter personliga relationer och smidighet framför att jaga mindre prisskillnader, eftersom de uppfattar dessa skillnader marginella över tid. Flera respondenter (B, D och F) fokuserar däremot nästan uteslutande på pris per kilo vara och betraktar återförsäljarna som likvärdiga leverantörer av samma produkt. Respondent E intar en mellanposition där priset är viktigt men väger även in relationen och leverantörens logistiska förmåga.

”Ja men då är det, det är ju samma skit alltihop och det kommer samma ställe utav allting. Då är det ju bara pris. Det finns inget annat tycker jag. Och relation då med sin leverantör.” (Respondent F)

4.2 Hur risk och osäkerhet påverkar beslutet

4.2.1 Värdefunktionen

Det insamlade materialet beskriver en skillnad i hur vinst och förlust uppfattas där smärtan av en ekonomisk förlust är starkare än glädjen av en vinst. Respondent D beskriver det som en ”skön känsla att inte behöva betala högsta priset” medan höga inköpspriser gör ondare. Respondenten fortsätter med att förtydliga att det i slutändan är den egna lönen som drabbas om man tvingas handla på marknadens högsta nivåer, eftersom det är vid inköpet som marginalen i företaget sätts. Fler beskriver en förlust som deppig, att man blir förbannad och att man försöker att inte ha ont i magen. En vinst beskrivs däremot mer lågmält som en schön känsla eller en bonus, snarare än en betydande framgång.

”Det är klart det är gött att köpa billigt, men jag försöker att inte gräma mig så jävla mycket och ha ont i magen för det... man är ju aldrig bäst hela tiden” (Respondent A)

4.2.2 Viktfunktion

Fem av sex respondenter lyfter fram att rädslan för att bli utan gödsel redan har eller kan komma att bli en styrande faktor. Detta tar sig uttryck i att man väljer att bunkra eller köpa tidigt för att vara säker trots att man uppfattar priset som dåligt. Detta eftersom alternativet att stå helt utan upplevs som en betydligt större risk. Respondent A utgör dock ett undantag där ingen oro finns på en tillgångsbrist utan förmodar att det endast kommer vara en prisfråga. Enligt resonemanget kommer gödsel alltid att finnas tillgänglig för den som betalar, men det förutsätter att även avsalupriserna på spannmål stiger dramatiskt för att kalkylen ska gå ihop.

”Då har vi så jävla mycket större problem än vårt lilla växtodlingsbolag så att jag har inte hetsat upp mig så mycket över det faktiskt” (Respondent A)

”Ja, risken, gud. Ja, alltså tillgång har ju liksom inte varit en fråga tidigare” (Respondent E)

4.3 Anpassningar till omvärldsläget

I en marknad som präglas av stor osäkerhet och volatilitet har lantbrukarnas riskhantering vid beslutsfattande förändrats, där både de ekonomiska måttstockarna och den personliga riskbenägenheten har anpassats till ett nytt omvärldsläge. Respondenterna är eniga om ramarna för vad som utgör ett ”normalt” pris har förskjutits. Respondent A uttrycker att man börjat acceptera en ny prisnivå och

börjat vänja sig vid att priset inte går under 3,50 kronor längre. Trots denna anpassning finns de gamla priserna i bakhuvudet när de värderar ett erbjudande, även om Respondent B påpekar att det är logiskt att gödselpriset ökat när andra priser i samhället ökat. För respondent D finns de tidigare priserna tydligt kvar i tanken.

”Fast man har ju det i baktanken hela tiden vad man har gett förr. Och man vill ju slå det priset varje år” (Respondent D)

Lantbrukarna beskriver även att de har blivit mer villiga och i vissa fall tvingade att exponera sig för högre risker på grund av det oroliga omvärldsläget. Denna utveckling beskrivs som otäck på grund av de stora dagliga prisvariationerna, men risktagandet anses samtidigt som nödvändigt eftersom tillgången på varan har blivit en lika kritisk faktor som själva priset. Att stå helt utan gödsel upplevs nu som en större risk för företaget än innan, vilket gör att man väljer att köpa även när priset uppfattas som dåligt. I det insamlade materialet lyfts även att den stökiga marknaden har stressat på beslutsprocessen. Beslut som tidigare kunde ta två veckor av övervägande och förhandling måste nu fattas omedelbart.

” Men nu är det hela med de här jädra batcherna, liksom att nu har vi, ja vi har x antal tusen ton och sen är det slut och, och på måndag går priset upp och du måste bestämma dig nu. Ja, och det är inte, det är inte bara omvärldsläget, det är ju en ren säljtaktik från, dels från Yara, men dels även ifrån, från aktörerna i branschen, ifrån säljarna. Man vill komma till det här liksom hetsiga korta liksom så. Sen skyller man ju på omvärldsläget.” (Respondent F)

5 Analys

Analysen utgår från prospektteorin där beslutsfattande sker i två faser: en redigeringsfas där information struktureras genom referenspunkter och mentala förenklingar, samt en utvärderingsfas där alternativ värderas genom en värdefunktion präglad av förlustaversion och viktning av sannolikheter.

5.1 Hur lantbrukare tolkar och förenklar beslutssituationen

Redigeringsfasen analyserar hur lantbrukarna "rensar" och ramar in information innan de fattar det slutliga beslutet.

5.1.1 Kodning (referenspunkter)

Analysen av respondenternas kodning visar att priset på mineralgödsel inte värderas som ett absolut värde, utan tolkas som en vinst eller förlust i förhållande till en specifik referenspunkt. I det insamlade materialet identifieras tre huvudsakliga referenspunkter: historiska priser, korrelation till avsalupriset och ekonomiska kalkyler.

För hälften av respondenterna (B, C och D) fungerar tidigare erfarenheter och historiska priser som den primära referenspunkten. Respondent B beskriver att de har de "gamla priserna i bakhuvudet" när de värderar ett erbjudande. För dessa lantbrukare kodas ett pris som en vinst eller en "bonus" om det understiger en förväntad nivå, även om priset i ett längre tidsperspektiv är högt. Respondent A och F värderar i stället priset i relation till grödans avsalupris, medan respondent E i högre grad utgår från ekonomiska kalkyler. Respondent A beskriver att budgeteten finns i huvudet snarare än i formella dokument, vilket tyder på att marknadsinformation snabbt omvandlas till en intern ekonomisk bedömning inför beslut om inköp.

Gemensamt för samtliga respondenter är att deras referenspunkter har förskjutits till följd av omvärldsläget. Det finns en utbredd acceptans för att den tidigare prisbilden har förändrats, och Respondent A konstaterar att man har vant sig. Trots denna anpassning finns de gamla prisnivåerna kvar som en mental bakgrund, vilket skapar en känsla av att dagens inköp ofta kodas som en nödvändighet för att undvika förlust snarare än en möjlighet till vinst.

5.1.2 Segregering

Inom prospektteorins redigeringsfas beskrivs segregering som en kognitiv process där en beslutsfattare delar upp ett komplext beslut i mindre, mer hanterbara delar för att separera riskfyllda komponenter från de som är mer säkra. I det empiriska materialet framgår det att majoriteten har valt att köpa hela säsongens behov vid ett och samma tillfälle för att dra nytta av volymrabatter, förenkla logistiken och för att priset har uppfattats som lägst vid det tillfället.

Respondent A framstår som den mest konsekventa användaren av segregering som en strategi. Genom att tydligt dela upp sitt inköp undviker respondenten att exponera hela sin likviditet vid en och samma tidpunkt. Respondenten säkrar på så vis en del av behovet där kostnaden är konstaterad medan resterande delen av inköpet utgör en högre risk då varken pris eller tillgång är inom egen kontroll. Denna strategi leder till att marknadens svängningar lättare kan hanteras utan att drabbas av den tunga känslan av förlust som kan uppstå vid ett enskilt felbeslut.

Något intressant som identifierades i studien är hur den ökade marknadsvolatiliteten har tvingat de respondenter som tidigare föredragit samlade inköp (C, D och E) att omvärdera sin strategi i riktning mot segregering. Respondent D beskriver en påtaglig förändring i sitt tänkande där det i stället nu övervägs att dela upp inköpet i mindre poster, exempelvis genom att köpa ”tjugo procent till exempel, fem gånger”, snarare än att köpa allt på samma dag. Även Respondent E resonerar kring att segregering har blivit en nödvändighet för att hantera den nya ”tillgångsparametern”.

Ur ett analytiskt perspektiv fungerar segregering som ett verktyg för att minska den psykologiska belastningen av förlustaversion. Eftersom smärtan av en ekonomisk förlust beskrivs som betydligt starkare än glädjen av en vinst fungerar uppdelningen av inköpen som ett sätt att sprida risken för att ha tagit fel beslut. Genom att inte exponera hela rörelsekapitalet vid en enda tidpunkt minskar lantbrukaren risken för en stor, samlad förlust, vilket ger en ökad upplevelse av kontroll i en i övrigt oförutsägbar marknad.

5.1.3 Isoleringseffekten

Genom annullering förenklar lantbrukarna sina val genom att bortse från egenskaper som är gemensamma för flera alternativ och i stället fokusera på de faktorer som skiljer dem åt (isoleringseffekten). Tre olika strategier framträder i materialet:

1. Prisisolering (B, D, F): Återförsäljarens betydelse annulleras med logiken att ”Axan är Axan”. Beslutet reduceras till en ren jämförelse av kronor och ören.
2. Relationsisolering (A, C): Prisskillnader annulleras som marginella till förmån för långsiktiga relationer och smidighet. Det emotionella värdet av en trygg affär blir här viktigare än den ekonomiska vinsten vid ett byte.

3. Komplex värdering (E): Här är annullering svårare då både pris, relation och logistik vägs in samtidigt. Detta gör beslutsprocessen mer kognitivt krävande eftersom färre variabler kan väljas bort.

Annullering fungerar därmed som ett nödvändigt verktyg för att hantera komplexiteten i en marknad som respondenterna ofta upplever som ologisk eller styrd av oligopol.

5.1.4 Kombination

Inom prospektteorins redigeringsfas ingår även kombination, vilket innebär att beslutsfattaren förenklar valprocessen genom att slå samma sannolikheter för identiska utfall. I denna studie har dock ingen empirisk grund för detta kunnat identifieras eftersom fokus legat på lantbrukarnas resonemang kring risk och resurstillgång snarare än på numeriska sannolikheter.

5.2 Hur risk och osäkerhet påverkar beslutet

Utvärderingsfasen analyserar hur lantbrukarna väger och värderar de olika alternativen utifrån upplevd vinst och förlust samt sannolikhet inför det slutgiltiga valet.

5.2.1 Värdefunktionen

Inom prospektteorins utvärderingsfas är förlustaversion ett centralt begrepp för att förstå lantbrukarnas beslutsfattande. Teorin påstår att värdefunktionen är brantare för förluster än för vinster, vilket innebär att den psykologiska smärtan av en förlust upplevs som betydligt starkare än glädjen av en motsvarande vinst. Detta bekräftas tydligt i empirin där respondenterna uppvisar en asymmetri i sina känslomässiga reaktioner. Respondent D poängterar att höga insatspriser "gör ondare" än låga avsalupriser. Smärtan av att ha "gjort fel" genom att betala ett för högt pris beskrivs i termer av frustration, att man blir "förbannad" eller får "ont i magen". I kontrast till detta värderas en lyckad affär, där lantbrukaren träffat en prisdipp, betydligt mer lågmält som en "bonus" eller en "skön känsla" snarare än en betydande framgång.

Denna förlustaversion får direkta konsekvenser för de strategiska valen. Eftersom smärtan av en framtida prisökning väger tyngre än chansen till ett framtida lägre pris, väljer majoriteten att säkra sina inköp tidigt. Förlustaversionen driver fram ett beteende där lantbrukarna är villiga att acceptera ett i stunden ogynnsamt pris för att eliminera risken för den smärtan det innebär att stå helt utan varan. Analysen visar därmed att besluten inte primärt styrs av rationell vinstmaximering, utan av en strävan att minimera den kognitiva och ekonomiska smärtan som förknippas med förluster.

5.2.2 Viktfunktionen

Enligt prospektteorin tenderar individer att övervärdera små sannolikheter när konsekvenserna upplevs som allvarliga. Risken för ett negativt utfall kan därför få stor påverkan på beslutsfattandet, även om sannolikheten är relativt låg. Detta förklarar respondenternas resonemang kring varför risken för att stå utan mineralgödsel kan värderas högre än prisrisken. För respondent B ramas gödselinköpet in som en ”försäkring” för verksamhetens existens, utan gödsel faller hela företaget då djuren inte kan utfodras. Denna existentiella risk får en oproportionerligt hög vikt, vilket gör att lantbrukaren är villig att acceptera en säker ekonomisk förlust (ett högt pris) för att eliminera den lilla risken för total varubrist. Liknande resonemang förs av respondent C och D, som prioriterar att ha varan fysiskt på plats för att inte riskera att vara ”körda” under våren. För dessa respondenter fungerar lagringen som en ”trygghetsgrej” som dämpar oron för framtida brist. Flera respondenter väljer därför att köpa trots att priserna uppfattas höga. Genom att övervikta risken för varubrist skapas en beslutslogik där målet inte längre är vinstmaximering, utan att till varje pris undvika det mest smärtsamma utfallet att stå utan insatsvaror när de behövs som mest.

5.3 Skillnader i risktagande mellan lantbrukarna

Analysen visar att majoriteten skattar sin riskbenägenhet till en trea på en femgradig skala, samtidigt påvisas det stora skillnader i deras strategier vid inköp. Det finns även en viss skillnad mellan respondenternas självuppfattade riskbenägenhet och deras faktiska agerande på marknaden.

5.3.1 Riskundvikande genom trygghet

För respondenterna B, C och D har tillgångsrisken blivit en allt mer dominerande faktor i beslutet. Detta beteende kan förklaras genom prospektteorins viktfunction, där individer tenderar att övervärdera små sannolikheter för katastrofala utfall. Rädslan för total varubrist ges en oproportionerligt hög beslutsvikt, vilket driver fram ett beteende om att vara på den säkra sidan. Detta resulterar i en villighet att acceptera en säker ekonomisk förlust i form av ett högre pris för att eliminera risken för brist helt. För respondent B ses gödningen som en ”försäkring” medan för C och D fungerar lagringen som en psykologisk trygghet för att undvika att vara ”körd” på våren, vilket innebär att ett säkert utfall (ha gödning i ladan) föredras framför det osäkra alternativet att hoppas på en framtida prisdipp.

5.3.2 Riskundvikande genom kalkyl

Respondent E har ett mer analytiskt tillvägagångssätt som vid en första anblick ligger närmare förväntad nyttoteori, men även analytiska kalkyler kan förstås inom prospektteorin eftersom referenspunkter och förlustaversion fortfarande styr vad som definieras som en ”bra kalkyl” och viljan finns att undvika den ekonomiska smärtan av en dålig affär. Respondent E, som har den lägsta självskattade

riskbenägenheten (2,5), använder en strikt baklängeskalkyl mot framtida avsalupriser och avstår helt från inköp om kalkylen inte visar ett tydligt netto. Här fungerar kalkylen som en objektiv referenspunkt snarare än tradition eller fysisk tillgång. För respondent E är risken att odla med förlust så pass avskräckande att respondenten hellre väljer ”blommande träda”, vilket i sig är ett uttryck för en kraftig riskaversion i förlustdomänen. Respondent F har en liknande strategi där man hellre föredrar att avstå odling än att gå emot kalkylen.

5.3.3 Riskundvikande genom segregering

Respondent A skiljer sig markant genom att inte övervikta risken för varubrist, utan betraktar gödselmarknaden som en ren prisfråga. Strategin präglas av segregering, där respondenten delar upp sina inköp i mindre poster över tid för att sprida riskerna och undvika att exponera hela sin likviditet vid ett enda tillfälle. Genom att inte låsa sig vid en enda referenspunkt hanteras risk utan den emotionella stress som bristsituationer skapar hos övriga respondenter.

Gemensamt för alla är dock att förlustaversionen är den drivande kraften; oavsett om det handlar om att undvika brist eller att undvika en ekonomisk nit, fattas besluten för att minimera smärtan av att ”ha gjort fel”.

5.4 Jämförelse mellan teori och empiri

Studien visar att respondenternas beslutsfattande vid inköp av mineralgödsel i hög grad speglar de psykologiska processer som beskrivs i prospektteorin, snarare än den strikta rationalitet som förväntad nyttoteori förespråkar. Genom att jämföra teorin mot empirin framträder tydliga mönster i hur risk hanteras i ett inköpsbeslut.

5.4.1 Redigeringsfasen

Teorin hävdar att individer i redigeringsfasen förenklar komplexa beslut genom att använda referenspunkter, kombination, segregering och isolering. Empirin bekräftar att respondenterna inte ser priser som absoluta tal utan kodar dem som vinster eller förluster i förhållande till en referenspunkt, och här fungerar historiska priser eller dagsaktuella avsalupriser som denna punkt. Även användandet av segregering (att dela upp inköpen) för att hantera risk bekräftas av strategin hos respondent A och det eventuella strategibytet hos respondent D och E

Enligt teorin utgår man ofta från det rådande läget (status quo). I empirin ses dock en mer dynamisk referenspunkt där lantbrukarna aktivt har tvingats förskjuta sin acceptansnivå uppåt på grund av marknadens volatilitet. Vidare skiljer sig respondent E från övriga respondenter genom ett mer kalkylbaserat beslutsfattande där ekonomiska beräkningar prioriteras framför kognitiva förenklingar.

5.4.2 Utvärderingsfasen

Det finns en tydlig korrelation mellan empirin och teorins tes om förlustaversion. Respondenterna beskriver att smärtan av en förlust (att ha köpt för dyrt) är betydligt starkare än glädjen av en vinst. Detta stämmer väl överens med värdefunktionens brantare lutning för förluster. Även teorins tanke om överviktning av små sannolikheter syns tydligt i hur tillgångsrisken hanteras. Risken att stå helt utan gödsel (en liten men katastrofal sannolikhet) ges en oproportionerligt hög beslutsvikt, vilket driver fram ett "försäkringsbeteende" där man köper dyrt för att säkra tillgången. Prospektteorin antyder att människor blir risksökande i förlustdomänen för att undvika en säker förlust. I det insamlade materialet ses dock att många lantbrukare (till exempel B och C) snarare blir extremt riskaversiva i sin strävan efter trygghet och säkra leveranser. I stället för att chansa på en framtida prisdipp (risksökande) väljer de det säkra alternativet att ha varan i ladan nu (säkerhetseffekten).

6 Diskussion

6.1 Resultatdiskussion

Resultaten visar att lantbrukarnas inköp av mineralgödsel i hög grad styrs av psykologiska processer snarare än av strikt ekonomisk rationalitet. Detta innebär att resultaten i hög grad kan kopplas till prospektteorin (Kahneman & Tversky 1979).

I studien framkommer en tydlig skillnad mellan vinst och förlust, den psykologiska smärtan av att ha "gjort fel" och betalat ett för högt pris (förlust) är betydligt starkare än glädjen av att ha träffat en prisdipp (vinst). Resultatet kan förklaras utifrån teorin om förlustaversion. I en studie utförd av Walasek, Mullett & Stewart (2024) bekräftas att förluster generellt väger tyngre än vinster. Samtidigt visar deras analys att effekten är något svagare än vad tidigare forskning har antytt, då förluster i genomsnitt värderades 1,31 gånger högre än motsvarande vinster. Tidigare uppskattningar har ofta överstigit 2,0 i värde. Vidare visar resultatet från en empirisk studie av Dhakal & Janzen att lantbrukare uppvisar ett asymmetriskt säljbeteende då de säljer betydligt mer spannmål när marknadspriset ligger över deras egna produktionskostnader, men minskar sin försäljning när priset faller under denna referenspunkt. Detta beteende ger stöd för förekomsten av dispositionseffekten, där lantbrukare är benägna att sälja när de går med vinst men undviker det vid priser som innebär en psykologisk förlust i förhållande till deras interna referenspunkt. Sammantaget stärker dessa resultatet studiens slutsatser genom att visa att negativa upplevelser kopplade till ett "felaktigt" köp tenderar att få större psykologisk betydelse än positiva upplevelser av att göra ett fördelaktigt köp.

Det framkommer även att priset på gödning inte värderas som ett absolut värde utan sätts i relation till en referenspunkt, oftast historiska priser eller spannmålspriset. Dessa fungerar som mentala måttstockar för att avgöra om ett pris uppfattas som acceptabelt, vilket inom prospektteorins redigeringsfas beskrivs som kodning. Studiens resultat visar att lantbrukarnas referenspunkter inte är statiska utan genomgår en kontinuerlig anpassning till marknadsens volatilitet. Genom redigeringsfasens kodning omvandlas marknadsinformation till en intern måttstock där historiska priser ofta fungerar som en mental bakgrund, även när de inte längre är realiserbara. En intressant iakttagelse är att denna förskjutning av referenspunkten skapar en ny acceptansnivå, priser som tidigare betraktades som extrema kudas nu som ett nödvändigt status quo. Detta tyder på att den kognitiva ramen anpassas för att hantera den emotionella stressen av att ständigt befinna sig i en "förlustdomän", vilket gör att lantbrukaren kan rättfärdiga dyra inköp som en nödvändighet för att undvika ännu större framtida förluster. Resultaten kan därmed kopplas till prospektteori, eftersom lantbrukarnas beslutsfattande tydligt följer teorins antagande om att utfall värderas som vinster eller förluster i relation till en referenspunkt snarare än som absoluta storheter. Babcock (2015) bekräftar betydelsen av denna process och visar i sin studie av lantbrukares beslutsfattande att valet av referenspunkt och hur ett beslut ramas in är avgörande för att förstå val

som annars kan framstå som irrationella i traditionella ekonomiska modeller. Lantbrukarnas värdering av gödningspriser kan förstås som snäv inramning (*narrow framing*). Detta innebär att lantbrukaren utvärderar priset isolerat mot en specifik referenspunkt, såsom historiska priser eller det aktuella spannmålspriset, snarare än att betrakta kostnaden som en del av gårdens totala ekonomiska situation. Babcock menar fortsättningsvis att valet av referenspunkt är avgörande för hur ett beslut ramas in, om en utgift ses som en fristående post blir lantbrukaren mer känslig för hur den specifika kostnaden rör sig i förhållande till det förväntade priset.

Ett tredje resultat visar att risken för att stå helt utan mineralgödsel (tillgångsrisk) ges en oproportionerligt hög vikt i beslutsfattandet. Enligt prospektteorins viktfunktion tenderar beslutsfattare att övervärdera små sannolikheter för allvarliga negativa utfall. Risken att stå utan gödsel ramas därför in som ett större hot än risken att betala ett högt pris. Detta förklarar varför lantbrukare väljer den ”säkra förlusten” i form av ett högt pris idag framför det osäkra alternativet att invänta en prisnedgång. Säkerhetseffekten tycks därmed väga tyngre än ekonomisk vinstmaximering i beslutsfattandet. I en studie av Vos, Glauber, Hebebrand & Rice (2025) framgår det att lantbrukare var villiga att köpa gödsel trots att prisökningen på gödsel var betydligt högre än prisökningen för avsalu av grödan. Under 2022 ökade exempelvis de internationella priserna på kvävegödsel med 56 %, vilket var mer än dubbelt så mycket som prisökningen på vete (25 %). Den globala efterfrågan sjönk men endast minimalt med 14 miljoner ton från 2020 till 2022, vilket tyder på att tillgången värderas högt för att säkra framtida skördar. Denna asymmetri innebär att lantbrukarna ofta överviktat små sannolikheter för allvarliga negativa utfall, såsom total varubrist, vilket enligt prospektteorins viktfunktion förklarar varför de kan prioritera tillgångsrisk framför prisrisk. Babcock (2015) belyser just detta genom att förklara hur beslutsfattare tenderar att frångå objektiva sannolikheter och systematiskt övervärdera risken för sällsynta men extrema händelser, samtidigt som mer sannolika utfall underskattas. I sammanhanget med gödningsmedel innebär det att lantbrukaren fäster en oproportionerligt stor vikt vid osannolika scenarier, vilket i sin tur påverkar hur attraktiv en viss inköpsstrategi framstår. Sannolikhetsviktningen samverkar därmed med en snäv inramning (*narrow framing*) och valet av referenspunkt för att skapa en beslutsprocess där den subjektiva upplevelsen av osäkerhet styr agerandet snarare än objektiv ekonomisk rationalitet. Genom att betrakta tillgången på gödning som en isolerad kritisk faktor, snarare än en del av gårdens totala ekonomiska risk, blir fokus på att undvika den extrema förlusten (varubristen) styrande för beslutet.

Till sist visar resultaten att flera lantbrukare har börjat överväga eller tillämpa segregering, vilket innebär att inköpen delas upp i mindre poster vid flera tillfällen för att hantera den volatila marknaden. Strategin fungerar inte enbart som ett sätt att hantera pris- och tillgångsrisk, utan även som ett verktyg för att minska den psykologiska belastningen av att fatta ett enskilt stort beslut. Genom att undvika ett stort inköp vid ett enskilt tillfälle motverkas effekten av snäv inramning (*narrow framing*), där varje köp annars riskerar att utvärderas isolerat som en enskild vinst eller förlust. Uppdelade inköp ger dessutom en ökad upplevelse av kontroll i en marknad där batcher av gödsel snabbt kan ta slut. Segregering framstår därmed som

en anpassning till ett nytt normalläge där målet inte längre enbart är att uppnå lägsta möjliga pris, utan även att minska osäkerhet och psykologisk stress i beslutsfattandet.

6.2 Alternativa tolkningar och teoretiska avvikelser

Resultaten i denna studie öppnar upp för alternativa tolkningar då vissa beteenden hos lantbrukarna tycks utmana delar av prospektteorin. Prospektteorin hävdar att människor tenderar att bli risksökande för att undvika en säker förlust, den så kallade reflektionseffekten. Studien kan däremot identifiera lantbrukare som i stället blir extremt riskaversiva i denna kontext, då de anser att tillgången är viktigare än priset. Även om ett tidigt inköp till ett ogynnsamt högt pris kan ses som en "säker förlust" ekonomiskt, väljer majoriteten av respondenterna detta säkra alternativ (säkerhetseffekten) framför att chansa på framtida prisdippar. Detta innebär att rädslan för total varubrist ges en oproportionerligt hög vikt i beslutsfattandet, vilket gör att lantbrukarna väljer att undvika förlust genom extrema säkerhetsåtgärder snarare än genom risksökande. Vidare finns en tydlig skillnad mellan lantbrukare som fattar beslut baserat på känsla och erfarenhet och de som använder strikta kalkyler. Även om respondenterna upplevde marknaden som ologisk och volatil, kan agerandet av lantbrukarna med en kalkyl tolkas på olika sätt. De är mer benägna att helt avstå från inköp eller odling om kalkylen inte går ihop, vilket visar på en form av riskaversion där man undviker ekonomisk förlust till varje pris genom att ställa om till exempelvis "blommande träda". Det kan inte uteslutas att dessa upplevelser snarare speglar en ökad medvetenhet om marginaler och en striktare ekonomisk rationalitet som ligger närmare den förväntade nyttoteorin, snarare än de kognitiva genvägar som prospektteorin vanligtvis beskriver. Detta öppnar för tolkningen att kalkylen i sig fungerar som en objektiv och absolut referenspunkt som trumfar både historiska priser och den psykologiska tryggheten i att ha varan på lager. Enligt prospektteorin utgår man ofta från det nuvarande läget (status quo) som referenspunkt. Studien visar dock att lantbrukarna har mer dynamiska referenspunkter som aktivt har tvingats förskjutas uppåt på grund av marknads volatilitet. Även om de gamla priserna finns kvar i tanken, har en ny acceptansnivå skapats, vilket visar på en mer komplex hantering av referenspunkter än vad en enkel status quo-modell antyder.

6.3 Bakgrundsdiskussion

Sveriges importberoende av mineralgödsel har i grunden förändrat lantbrukarnas inköpsstrategier, vilket i studien uttrycker sig i en tydlig övervikning av tillgångsrisk. Den globala sårbarhet som beskrivs i inledningen har hos respondenterna utvecklats till en rädsla för att stå utan insatsvaror, vilket i sin tur har medfört att priset fått en sekundär betydelse i förhållande till fysisk tillgång. Det som i bakgrunden definieras som "utbudschocker" fungerar i praktiken som ett motiv för lantbrukarna att agera utifrån säkerhetseffekten, det vill säga att de väljer att köpa till ett ogynnsamt högt pris enbart för att säkra att varan finns fysiskt på plats. Denna utveckling visar på en ökad riskaversitet. Den volatila marknaden, med

en indexökning från cirka 93 till 417, har tvingat fram en förskjutning av lantbrukarnas referenspunkter. Flera respondenter beskriver att de tvingats acceptera en ny, högre prisnivå som sitt nya "normala" utgångsläge. Den effektivisering och kostnadsminimering som prioriterades för branschen har i stället påverkat lantbruket till en högre riskexponering. I stället för att optimera inköpen utifrån lägsta pris, tvingas lantbrukarna idag lägga ett omfattande fokus på hantering av risk och anpassning till marknadens stora fluktuationer. De risker som presenterades inledningsvis, såsom krig och pris pikar, har i slutändan förändrat lantbrukarnas beslutsfattande till en konstant kamp mot förlustaversion och rädslan för brist.

6.4 Metoddiskussion

Valet av en kvalitativ forskningsansats har varit avgörande för att uppfylla studiens syfte att belysa de underliggande psykologiska processerna vid beslutsfattande. Genom denna metod har en fördjupad förståelse för lantbrukarnas olika inköpsstrategier och riskhantering kunnat uppnås, då den tillåter fokus på hur respondenterna själva tolkar och uppfattar sin verklighet. Detta tillvägagångssätt har varit centralt för att fånga de nyanser, erfarenheter och individuella överväganden som präglar komplexa beslutssituationer. Användandet av semistrukturerade intervjuer har därtill bidragit med både flexibilitet och detaljrikedom, vilket genererat fylliga svar som synliggjort såväl gemensamma mönster som tydliga individuella skillnader.

Det målinriktade urvalet har säkerställt att det insamlade datamaterialet härrör från personer med specifik och relevant erfarenhet av mineralgödselinköp. Genom att avgränsa studien till sex intervjuer i Västra Götaland har varje enskilt samtal kunnat ges det djup som krävs för att identifiera centrala mönster och nå en rimlig nivå av teoretisk mättnad inom studiens ramar. Prospektteorin har här fungerat som ett effektivt analysverktyg för att förklara beteenden som annars kan framstå som ologiska, exempelvis varför lantbrukare väljer att genomföra dyra inköp för att eliminera en liten risk för varubrist.

Samtidigt är det av värde att påpeka att slutsatserna bör tolkas med försiktighet. Studiens begränsade urval innebär att de identifierade beslutsmönstren inte kan anses vara statistiskt generaliserbara. Det är värt att notera att delen *kombination* i teorin inte har kunnat behandlas eftersom det skulle krävas mer kvantitativa metoder för att fullt ut pröva teorins mer matematiska antaganden. Det bör även beaktas att intervjusituationen, dess utformning och forskarnas roll kan ha påverkat deltagarnas angivna referenspunkter, vilket i sin tur kan ha inverkat på eller förstärkt de mönster som prospektteorin förutspår.

Sammanfattningsvis bidrar studien till en ökad förståelse för hur risk och beslut samspelar, men den väcker samtidigt frågor om hur stabila dessa mönster förblir i verkliga beslutssituationer där de ekonomiska konsekvenserna är än mer påtagliga. Trots dessa metodologiska överväganden fungerar studien som ett väsentligt

empiriskt komplement till tidigare forskning som till stor del har vilat på sekundärdata.

6.5 Framtida forskning

Eftersom denna studie är kvalitativ och baseras på ett begränsat antal respondenter kan resultatet inte generaliseras statistiskt. En större kvantitativ studie skulle kunna undersöka om de identifierade mönstren såsom förlustaversion och överviktning av tillgångsrisk, representerar svenska lantbrukare på nationell nivå.

7 Slutsatser

Syftet med denna studie var att analysera vilka faktorer som påverkar lantbrukares beslut vid inköp av mineralgödsel, med särskilt fokus på hur deras riskpreferenser formar besluten i relation till pris- och tillgångsrisker. Genom att använda prospektteorin har studien kunnat synliggöra de processer som påverkar beslutfattande på en volatil marknad.

- Studien visar att lantbrukares beslutfattande i hög grad styrs av psykologiska faktorer snarare än ekonomiska rationalitet. Besluten speglar tydligt prospektteorins antaganden om hur individer värderar risk och osäkerhet.
- Det finns en påtaglig skillnad i hur vinst och förlust uppfattas. Den psykologiska smärtan av att betala ett för högt pris är betydligt starkare än glädjen av att ha träffat en prisdipp. Denna förlustaversion gör att många lantbrukare prioriterar trygghet framför möjligheten till lägre pris.
- Inköpspriset på mineralgödsel bedöms inte som ett fast värde utan i förhållande till mentala referenspunkter, såsom historiska priser, budgetar eller det aktuella avsalupriset på spannmål. På grund av marknadens volatilitet har dessa referenspunkter successivt flyttats uppåt, vilket skapat en större acceptans för högre priser.
- Risken för att stå utan mineralgödsel väger tungt i beslutsprocessen. Detta leder till ett försäkringsliknande beteende där majoriteten av lantbrukarna väljer det säkra före det osäkra genom att köpa tidigt för att säkra leverans, även om priset uppfattas som ogynnsamt.
- För att hantera den osäkra marknaden har lantbrukarna börjat anpassa sina strategier genom segregering, det vill säga att dela upp inköpen i mindre poster vid flera tillfällen. Denna strategi används för att sprida riskerna och minska den psykologiska belastningen av att fatta ett enda stort potentiellt felaktigt beslut.

Referenser

- Babcock, B.A. (2015). Using Cumulative Prospect Theory to Explain Anomalous Crop Insurance Coverage Choice. *American Journal of Agricultural Economics*, 97 (5), 1371–1384. <https://doi.org/10.1093/ajae/aav032>
- Bernheim, B.D. & Sprenger, C. (2020). On the Empirical Validity of Cumulative Prospect Theory: Experimental Evidence of Rank-Independent Probability Weighting. *Econometrica*, 88 (4), 1363–1409. <https://doi.org/10.3982/ECTA16646>
- Bindraban, P.S., Dimkpa, C.O. & Pandey, R. (2020). Exploring phosphorus fertilizers and fertilization strategies for improved human and environmental health. *Biology and Fertility of Soils*, 56 (3), 299–317. <https://doi.org/10.1007/s00374-019-01430-2>
- Braun, V. & Clarke, V. (2022). *Thematic Analysis. A practical guide*. SAGE.
- Bryman, A. (2018). *Samhällsvetenskapliga metoderna*. 3:e upplagan. Liber.
- Byrne, D. (2022). A worked example of Braun and Clarke's approach to reflexive thematic analysis. *Quality & Quantity*, 56 (3), 1391–1412. <https://doi.org/10.1007/s11135-021-01182-y>
- Chavas, J.-P., Cooper, J. & Wallander, S. (2019). The Impact of Input and Output Decisions on Agricultural Production Risk. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 44 (3). <https://ideas.repec.org//a/ags/jlaare/292329.html> [2026-05-04]
- Duong, T.T., Brewer, T., Luck, J. & Zander, K. (2019). A Global Review of Farmers' Perceptions of Agricultural Risks and Risk Management Strategies. *Agriculture*, 9 (1), 10. <https://doi.org/10.3390/agriculture9010010>
- Ekman, S. (2023). *Gödselmedelsproduktion i Sverige 2023-03-31*. Statens jordbruksverk. <https://www.mynewsdesk.com/se/jordbruksverket/documents/goedselmedelsproduktion-i-sverige-2023-03-31-430509> [2026-04-01]
- Eriksson, C. & Öhlund, E. (2020). *Hur har livsmedelsförsörjningen påverkats hittills av coronapandemin?* Totalförsvarets forskningsinstitut.
- Gheddar, R. (2023). Decision-making criteria under uncertainty and risk in the agricultural sector. *Journal of Innovations and Sustainability*, 7 (4), 06. <https://doi.org/10.51599/is.2023.07.04.06>
- Hansson, H. & Lagerkvist, C.J. (2014). Decision Making for Animal Health and Welfare: Integrating Risk-Benefit Analysis with Prospect Theory. *Risk Analysis*, 34 (6), 1149–1159. <https://doi.org/10.1111/risa.12154>
- Hardaker, J.B., Huirne, R.B.M., Anderson, J.R. & Lien, G. (red.) (2004). *Coping with risk in agriculture*. 2. uppl. CABI. <https://doi.org/10.1079/9780851998312.0000>
- Hazell, P. & Wood, S. (2008). *Drivers of change in global agriculture*. <https://doi.org/10.1098/rstb.2007.2166>
- Holt, C.A. & Laury, S.K. (2002). Risk Aversion and Incentive Effects. *American Economic Review*, 92 (5), 1644–1655. <https://doi.org/10.1257/000282802762024700>
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47 (2), 263–291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Karolinska Institutet (2026). "Genom att använda kvalitativa metoder kan forskare få en rikare och mer nyanserad förståelse" | Karolinska Institutet Nyheter. <https://nyheter.ki.se/genom-att-anvanda-kvalitativa-metoder-kan-forskare-fa-en-rikare-och-mer-nyanserad-forstaelse> [2026-06-11]

- Lotriet, R., Bisschoff, C. & Kole, A. (2017). Assessing fertilizer buying behavior of emerging farmers in a South African grain producing area. *Problems and Perspectives in Management*, 15 (2), 456–467. [https://doi.org/10.21511/ppm.15\(2-2\).2017.14](https://doi.org/10.21511/ppm.15(2-2).2017.14)
- Mahmood, H., Furqan, M., Gowhar, M. & Hassan, M. (2024). The effects of COVID-19 on agriculture supply chain, food security, and environment: a review. 12. <https://doi.org/10.7717/peerj.17281>
- Menegat, S., Ledo, A. & Tirado, R. (2022). Greenhouse gas emissions from global production and use of nitrogen synthetic fertilisers in agriculture. *Scientific Reports*, 12 (1), 14490. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-18773-w>
- Moritz, L., Spada, R., Rommel, J., Dalhaus, T. & Cerroni, S. (2026). Risk preferences and other (ignored) behavioral factors in fertilizer management decisions: A systematic literature review. *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 121, 102524. <https://doi.org/10.1016/j.jsocec.2026.102524>
- Roy, D.D. & Choudhary, K. (2016). Factors Affecting Fertilizer Purchase Decision: Problem of Agricultural Marketing. *PYC Nepal Journal of Management*, 9 (1), 5–12. <https://doi.org/10.3126/pycnjm.v9i1.36167>
- Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2019). *Research methods for business students*. Pearson Education.
- Statens jordbruksverk (2023). *Gödselmedelsproduktion i Sverige– aktuella initiativ, tekniker och förutsättningar*. Statens jordbruksverk. [2026-05-03]
- Statens jordbruksverk (2026). *Prisindex och priser på livsmedelsområdet. Års- och månadsstatistik – 2025:12*. Statens jordbruksverk. [Webbsida]. <https://jordbruksverket.se/om-jordbruksverket/jordbruksverkets-officiella-statistik/jordbruksverkets-statistikrapporter/statistik/2026-02-16-prisindex-och-priser-pa-livsmedelsområdet--ars--och-manadsstatistik---202512> [2026-04-01]
- Tefera, T., Elias, E. & Van Beek, C. (2020). Determinants of smallholder farmers' decisions on fertilizer use for cereal crops in the Ethiopian highlands. *Experimental Agriculture*, 56 (5), 677–687. <https://doi.org/10.1017/S001447972000023X>
- Tegan, G. (2023). *Semi-Structured Interview | Definition, Guide & Examples*. Scribbr. <https://www.scribbr.com/methodology/semi-structured-interview/> [2026-04-24]
- Thomsson, H. (2010). *Reflexiva intervjuer*. Studentlitteratur.
- Tinjic, A. (2025). *Fertilizer use and production efficiency in Swedish agriculture*. [Avancerad nivå, A2E]. <https://stud.epsilon.slu.se/21751/> [2026-05-20]
- Vos, R., Glauber, J., Hebebrand, C. & Rice, B. (2025). Global shocks to fertilizer markets: Impacts on prices, demand and farm profitability. *Food Policy*, 133, 102790. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2024.102790>
- Walasek, L., Mullett, T.L. & Stewart, N. (2024). A meta-analysis of loss aversion in risky contexts. *Journal of Economic Psychology*, 103, 102740. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2024.102740>
- Weber, E.U., Blais, A.-R. & Betz, N.E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: Measuring risk perceptions and risk behaviors. 15, 263–290. <https://doi.org/10.1002/bdm.414>
- Zhang, X., Davidson, E.A., Mauzerall, D.L., Searchinger, T.D., Dumas, P. & Shen, Y. (2015). Managing nitrogen for sustainable development. *Nature*, 528 (7580), 51–59. <https://doi.org/10.1038/nature15743>

Bilaga 1

Intervjuguide

Introduktion

1. **Den intervjuades roll i företaget?**
 - Ålder?
 - Erfarenhet?
 - Utbildning?

2. **Kan du berätta om verksamheten och hur du bedriver den?**
 - Hur länge har du varit verksam?
 - Antal hektar?
 - Andel ägd/arrenderad?
 - Antal anställda?
 - Vilken fas befinner sig företaget i? (nyetablerat, tillväxt, förvaltande, nedläggning)
 - Hur har företaget förändrats över tid?

3. **Hur riskbenägen anser du dig själv att vara på en skala 1–5?**
 - 1 = Inte alls riskbenägen
 - 2 = Låg riskbenägenhet
 - 3 = Varken låg eller hög riskbenägenhet
 - 4 = Hög riskbenägenhet
 - 5 = Mycket hög riskbenägenhet

4. **Vilken eller vilka faktorer påverkar främst ditt beslut?**
 - Priset på insatsvaran
 - Förväntad avkastning
 - Grödans avsalupris vid inköpet
 - Företagets likviditet
 - Marknadsosäkerhet
 - Tidigare erfarenheter
 - Annat:

5. **Vem påverkar ditt inköpsbeslut mest?**
 - Helt på egen hand
 - Rådgivare, (vilken?)
 - Kollegor i branschen
 - Familjen
 - Försäljare

Redigeringsfasen

Begrepp: uppfattning av vinst/förlust, referenspunkt, kombination, segregering, isoleringseffekten

Redigeringsfasen handlar om att organisera och förenkla alternativen inför ett beslut (Kahneman & Tversky 1979). I intervjun är målet i denna fas att identifiera lantbrukares referenspunkt och hur de ramar in ett beslut.

6. Kan du se några risker kopplade till ditt inköp av mineralgödsel?

- Vad kan dessa risker få för konsekvenser?
- Kan du se några fler risker?

Begrepp: Inledning till inramning av problemet

7. Hur resonerar du kring priset på mineralgödsel – vad utgår du ifrån när du bedömer det?

- Historiskt, spannmålspris, senaste köpet, likviditet...
- I vilken utsträckning fungerar din budget som en referenspunkt när du värderar prisnivån?
- Om du har budgeterat för ett högt pris och det blir något lägre, ser du det då som en vinst? Trots om priset i sig är historiskt högt?

Begrepp: Referenspunkt

8. Hur resonerar du kring fördelar och nackdelar med ett tidigt inköp?

- Ser du ett tidigt inköp främst som en chans till en bra affär (vinst) eller som ett sätt att minska risken för en prisökning eller brist (förlust)?

Begrepp: uppfattning av vinst eller förlust

9. Kan du beskriva hur du resonerar när du jämför olika leverantörer och fattar ett beslut?

- Finns det något du bortser ifrån?

Begrepp: Isoleringseffekten

10. Har omvärldsläget haft någon betydelse för hur du fattar inköpsbeslut? I så fall hur?

- Mer/mindre riskbenägen?
- Hur marknaden har påverkat din syn av vad som är ett ”acceptabelt” pris?
- Upplever du att du har anpassat dig till de nya, högre prisnivåerna, eller jämför du fortfarande dagens priser med hur det såg ut för några år sedan?

Begrepp: Referenspunkt, reflektionseffekten

Utvärderingsfasen

Begrepp: förlustaversion, överviktning, beslutsvikt.

I utvärderingsfasen vägs värden och sannolikheter samman för att komma fram till ett beslut (Kahneman & Tversky 1979). I intervjun är målet att identifiera hur lantbrukaren värderar pris- och tillgångsrisk, förlustversion och beslutsvikt.

11. Hur påverkar prisförändringar dig i dina beslut?

- Kan du beskriva hur du påverkas när priserna går uppåt respektive nedåt?
- Påverkas du lika mycket åt båda hållen?
- Om du redan uppfattar priset som en dålig affär, väntar du då på en eventuell prisnedgång trots risken för ytterligare prisökningar? Eller handlar du innan något mer förändras?

Begrepp: förlustaversion.

12. Hur resonerar du kring tillgången på insatsvaror när du fattar beslut?

- Spelar graden av risk någon roll för hur du påverkas?
- Är påverkan lika stor även om risken anses vara liten?

Begrepp: beslutsvikt, överviktning

13. Hur väger du olika faktorer som pris och tillgång (leveranssäkerhet) när du fattar inköpsbeslut?

- Vilket är viktigast för dig - en säker tillgång på mineralgödsel eller invänta ett eventuellt lägre pris?

Begrepp: Säkerhetseffekten, förlustaversion

Avslutning

14. Är det något annat du vill lägga till?

Bilaga 2

Information inför intervju

Hej!

Vi är två studenter på lantmästarprogrammet som just nu skriver vårt kandidatarbete inom ekonomi. Studiens syfte är att analysera vilka faktorer som påverkar lantbrukares beslut vid inköp av mineralgödsel, med fokus på hur deras riskpreferenser påverkar dessa beslut. Studien avser att undersöka hur lantbrukare uppfattar och hanterar risk i samband med inköp av mineralgödsel samt vilka anpassningar som görs i beslutsprocessen.

Bakgrunden till studien är att Sverige idag saknar egen produktion av mineralgödsel och därmed är beroende av importerade insatsvaror. Pris och tillgång påverkas i hög grad av omvärldsfaktorer vilket skapar osäkerhet. Vi vill därför förstå hur enskilda lantbrukare resonerar och anpassar sina strategier under sådana förutsättningar.

Om intervjun:

- Vi kommer att hålla intervjuer med lantbrukare runt om i Västergötland.
- Vi uppskattar att intervjun kommer att ta ca 60 minuter.
- Samtalet genomförs som en öppen diskussion kring dina erfarenheter och resonemang.
- Vi kommer inte fråga efter några specifika priser eller känsliga ekonomiska uppgifter.

Anonymitet och hantering av information:

- Intervjun hanteras med sekretess
- Endast övergripande uppgifter såsom ålder och geografiskt område anges
- Inga namn kommer att nämnas i studien

Samtalet kommer bland annat att beröra:

- Hur du fattar beslut vid inköp av mineralgödsel
- Vilka faktorer du tar hänsyn till
- Om din strategi har förändrats över tid
- Hur du upplever och förhåller dig till risk

Återkoppla om det uppkommer några frågor.

Med vänliga hälsningar

Mathias Assarsson

Mejl: msas0009@stud.slu.se

Tel: 076-777 74 05

Sara Thunegard

Mejl: satd0003@stud.slu.se

Tel: 070-885 80 73

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, Sara Thunegard har läst och godkänner avtalet för publicering samt den personuppgiftsbehandling som sker i samband med detta

JA, jag, Mathias Assarsson 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.