



Sveriges lantbruksuniversitet  
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

# Spannmålshandel för det småskaliga lantbruket

Crop-hedging in small scale farm businesses

*Esbjörn Andersson  
Ludwig von Segebaden*

Självständigt arbete • 15 hp • Grundnivå  
Agronomprogrammet - ekonomi , Ekonomi – kandidatprogram  
Examensarbete nr 784 • ISSN 1401-4084  
Uppsala 2013

**Spannmålshandel för det småskaliga lantbruket**  
Crop-hedging in small scale farm businesses

*Esbjörn Andersson*  
*Ludwig von Segebaden*

**Handledare:** Hans Andersson, Sveriges lantbruksuniversitet,  
Institutionen för ekonomi

**Examinator:** Karin Hakelius, Sveriges lantbruksuniversitet,  
Institutionen för ekonomi

**Omfattning:** 15 hp

**Nivå och fördjupning:** G2E

**Kurstitel:** Självständigt arbete i företagsekonomi

**Kurskod:** EX0538

**Program/utbildning:** Agronomprogrammet – ekonomi, Ekonomi – kandidatprogram

**Fakultet:** Fakulteten för naturresurser och lantbruksvetenskap (NL)

**Utgivningsort:** Uppsala

**Utgivningsår:** 2013

**Serienamn:** Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi

**Nr:** 784

**ISSN:** 1401-4084

**Elektronisk publicering:** <http://stud.epsilon.slu.se>

**Nyckelord:** Forwardkontrakt, prissäkring, beslutsprocess, spannmålshandel



Sveriges lantbruksuniversitet  
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

# Förord

Vi vill tacka Er alla som har gjort denna studien möjlig för oss. Både ifrån näringslivet i form av LRF, Föreningen Sveriges Spannmålsodlare och Svenska Foder. Vi vill framför allt tacka Er som vi har intervjuat och alla som har tagit sig tid att hjälpa oss.

Ett stort tack riktas till vår handledare Professor Hans Andersson som med alla sina visdomsord och anekdoter har hållit oss på rätt kurs genom arbetets gång.

# Abstract

A deregulated market has led to new opportunities for trade in cereals. Swedish farmers now have a greater opportunity to determine in advance the selling price based on the cereals market fluctuations. A globalized market where prices are determined by supply and demand conditions also give the smaller farmers additional incentives to actively monitor market changes.

This study intends to evaluate small-scale farmers in the Mälardalen region and their approach to sign contracts for commodities. In the analysis of decision-making, risk attitudes constitute a significant factor in the study.

In the study, four in-depth interviews with small-scale farmers were conducted. All farmers operate similar activities. Conventional crop production for the open market and a production area which does not exceed 150 hectares has been the basic criteria.

The internal factors for contracts have proven to be storage capacity and economic conditions for a postponed sale. Past experience and individual risk attitude also affect hedging decisions. The small-scale farmers in the case study proved to be very well informed on both the domestic and the international grain market. Unlike the theory proved neither education nor age pose crucial factors in information acquisition and choice of sales method.

# Sammanfattning

En avreglerad marknad har lett till nya förutsättningar för handel med spannmål. Svenska jordbrukare har numera större möjlighet att själva påverka försäljningspriset utifrån spannmålsmarknadens fluktuationer. En globaliserad marknad där prissättningen styrs av utbud och efterfrågeförhållanden ger även de småskaliga jordbrukarna större incitament att aktivt följa prisförändringarna.

Denna studie ämnar utvärdera småskaliga lantbrukare i mälardalsregionen och deras inställning till att teckna kontrakt på råvaror. Vid analys av beslutsprocessen har riskattityder utgjort en betydande faktor för studien.

I studien har fyra grundliga intervjuer med småskaliga lantbrukare genomförts. Samtliga jordbrukare har liknande förutsättningar och bedriver liknande verksamheter. Konventionell växtodling för försäljning och brukningsareal vilken inte överstiger 150 hektar har utgjort grundkriterierna.

De interna faktorer som påverkar inför ett tecknande av kontrakt har visat sig vara lagerkapacitet och ekonomiska förutsättningar för en uppskjuten försäljning. Tidigare erfarenheter och individuell riskinställning påverkar också prissäkringsbesluten. De småskaliga lantbrukarna i fallstudien visade sig vara mycket välinformerade på såväl den inhemska som den internationella spannmålsmarknaden. Till skillnad från teorin visade sig varken utbildning eller ålder utgöra några avgörande faktorer vid informationsinhämtning och val av försäljningsmetod.



# Innehållsförteckning

<b>1 INLEDNING .....</b>	<b>1</b>
1.1 PROBLEMBAKGRUND .....	1
1.2 PROBLEM .....	2
1.3 SYFTE.....	3
1.4 AVGRÄNSNINGAR .....	3
<b>2 TEORETISK MODELL .....</b>	<b>4</b>
2.1 ATTITYDER TILL RISKBENÄGENHET .....	4
2.2 ÅLDERS- OCH UTBILDNINGSPÅVERKAN.....	4
2.3 BESLUTSPROCESSER.....	6
2.4 HYPOTESER.....	7
<b>3 LITTERATURGENOMGÅNG.....</b>	<b>8</b>
3.1 BAKGRUND .....	8
3.1.1 Risk och osäkerhet.....	8
3.1.2 Prissäkring .....	9
3.2 RISKER INOM JORDBRUKET .....	9
3.2.1 Institutionell risk .....	9
3.2.2 Produktionsrisk.....	9
3.2.3 Marknadsrisk .....	9
<b>4 GENOMFÖRANDE OCH METOD .....</b>	<b>10</b>
4.1 KVALITATIV INTERVJU .....	10
4.2 EMPIRISK FALLSTUDIE .....	10
4.2.1 Tillvägagångssätt för intervjuer.....	10
4.2.2 Genomförande.....	11
4.2.3 Problematik.....	11
<b>5 EMPIRI.....</b>	<b>12</b>
5.1 GÅRD 1 .....	12
5.1.2 Lagringskapacitetens betydelse för kontraktering av spannmål .....	12
5.1.3 Spannmålsmarknaden .....	12
5.1.4 Inställning till handel med kontrakt .....	13
5.2 GÅRD 2 .....	13
5.2.1 Lagringskapacitetens betydelse för kontraktering av spannmål .....	13
5.2.2 Spannmålsmarknaden .....	13
5.2.3 Inställning till handel med kontrakt .....	14
5.3 GÅRD 3 .....	14
5.3.1 Lagringskapacitetens betydelse för kontraktering av spannmål .....	14
5.3.2 Spannmålsmarknaden .....	14
5.3.3 Inställning till handel med kontrakt .....	15
5.4 GÅRD 4 .....	15
5.4.1 Lagringskapacitetens betydelse för kontraktering av spannmål .....	15
5.4.2 Spannmålsmarknaden .....	15
5.4.3 Inställning till handel med kontrakt .....	16
5.5 SAMMANSTÄLLNING AV RISKBEDÖMNING I VERKSAMHETERNA .....	17
5.6 SAMMANSTÄLLNING AV HYPOTESER.....	18
<b>6 ANALYS OCH DISKUSSION.....</b>	<b>19</b>
TECKNANDE AV KONTRAKT.....	19
Lagerkapacitet .....	19
Osäkerhet och risk .....	19
Ålders- och utbildningspåverkan .....	20
<b>7 SLUTSATSER.....</b>	<b>21</b>

<b>REFERENSLISTA .....</b>	<b>22</b>
<i>Litteratur</i> .....	22
<i>Rapporter</i> .....	23
<i>Internet</i> .....	23
<i>Personlig kontakt</i> .....	23
<b>BILAGA 1: INTERVJUGUIDE .....</b>	<b>24</b>



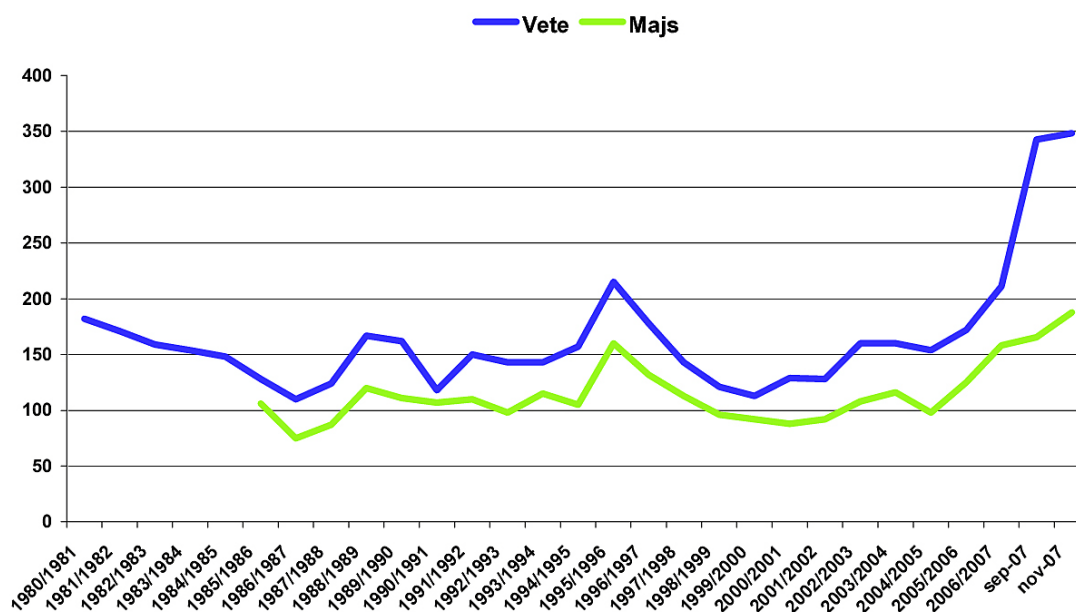
# 1 Inledning

Denna studie behandlar beslutsprocessen vid prissäkring av spannmål. Olika strategier diskuteras ur lantbrukarens perspektiv. I följande kapitel presenteras arbetets problem och problembakgrund samt frågeställningar, syfte och valda avgränsningar.

## 1.1 Problembakgrund

Statistik från jordbruksverket visar att brukningsarealen per lantbruksenhet stadigt har ökat de senaste 20 åren. (SCB, 2012). Samtidigt har antalet aktiva lantbrukare blivit färre. Undersökningen visar att andelen lantbruksföretag med en areal överstigande 100 hektar nästintill har fördubblats sedan 1990.

I en studie av SJV (2008) framgår det att strax över hälften av den brukade jordbruksmarken i Sverige återfinns hos gårdar som understiger 100 hektar i storlek. Totalt fanns det 71 091 stycken jordbrukare i Sverige år 2008. 64 635 stycken av dessa driver mindre än 100 hektar åkerareal. Enbart 6 456 producenter brukar mer än 100 hektar åker. (SCB, 2012)



Figur 1: Bilden visar ett diagram över dollar per ton (SJV, 2008)

Marknaden för spannmål har förändrats för svenska jordbrukare de senaste årtiondena. Från att tidigare verkat på en skyddad marknad där staten historiskt har prisgaranterat spannmålsproduktion, till att allt mer gå mot en öppen marknad där priset är rörligt och tidigare subventioner reduceras. (SJV Rapport, 2008)

Den allt mer globaliserade marknaden har idag lett till att handel med spannmål är en viktig del i verksamheten. Det finns ett mervärde för lantbrukarna som ger incitament att handla med kommande skördar. ([www.Lantmannenlantbruk.se](http://www.Lantmannenlantbruk.se), 2012)

Forwardkontrakt är ett prissäkringsverktyg där lantbrukaren förbinder sig att leverera en viss mängd spannmål vid en given tidpunkt och med en förutbestämd kvalitet. Det är i dag vanligaste formen av kontrakt med spannmål. Detta är den enklaste form av prissäkring för jordbrukaren men det är inte ett helt säkert sätt att garantera årets inkomst. Om jordbrukaren misslyckas med att leverera antingen kvalitet eller kvantitet, åligger det honom att ersätta skillnaden ([www.Lantmannenlantbruk.se](http://www.Lantmannenlantbruk.se), 2012-11-23). Antingen genom att betala mellanskillnaden eller att köpa in råvara i motsvarande mängd enligt kontraktet. Det är upp till den enskilda jordbrukaren att ta ställning till vilken omfattning av skörden som bör prissäkras. I Sverige är det främst Lantmännen och Svenska Foder som tillhandahåller forwardkontrakt.

Utöver forwardkontrakt erbjuds svenska lantbrukare att handla med futurekontrakt. Ett futurekontrakt särpräglas av att en specifik råvara köps och säljs till en given kvantitet och kvalitet vid ett på förhand förutbestämt datum. Samtliga förutsättningar för ett tecknat kontrakt är avtalat bortsett från slutgiltig prissättning. Prissättningen i sin tur sker på en børs vilken kontrolleras av marknaden. Att det finns en marknad med ett stort antal aktiva köpare och säljare är en förutsättning för att handel med futurekontrakt ska fungera. Om antalet aktörer på marknaden inte är tillräckligt många riskerar enskilda försäljningar av poster drastiskt inverka på rådande prissättning. Den signifikanta skillnaden mellan forwardkontrakt och futurekontrakt är således att vid kontraktets slutdatum levereras ingen fysisk vara. Vid den tidpunkten köps eller säljs kontraktet tillbaka och resultatet baseras på det pris som tecknats på kontraktet. En fungerande marknad för futurekontrakt leder till att fluktuationerna för den fysiska marknaden på råvara hämmas (SJV rapport, 2008).

Det är möjligt att avsluta ett futurekontrakt innan löptiden gått ut. Ett kontrakt avslutas genom att tidigarelägga försäljning av posten. En sådan försäljning leder till att det uppsagda kontraktet kvittas mot ett nytecknat. En börsmäklare sköter kvittningen och mellanskillnaden krediteras eller kvittas på ett marginalsäkerhetskonto (SJV rapport, 2008).

Det finns olika anledningar att tillämpa prissäkring. Framförallt används prissäkring för att säkra ett potentiellt pris. Genom att prissäkra kan man undvika risk som bland annat prisförändringar medför. Prissäkring påverkar inte produktionsrisk eller prisfluktuationer för insatsvaror i verksamheten. Produktionsrisken utgörs av problematiska väderförhållanden och påverkningar från omvärlden vilka är svåra, om inte omöjliga, att förutse. Detta gör att prissäkring av spannmål inte alltid ger ett önskat resultat för lantbrukarna. (Mills, S., 2003)

## 1.2 Problem

Riskbenägenheten styr beslutsprocessen, vilka faktorer en jordbrukare måste ta i beaktande innan han prissäkrar sin skörd är förväntningar på spannmålspriset i framtiden, påverkan av väder och vind samt lagringskapacitet för varan. Utöver dessa faktorer styr även ekonomiska förutsättningar däribland möjligheten att vänta in ett fördelaktigt pris. Målsättningen blir högst individuell där inkomstrygghet ställs mot en eventuell vinstmaximering (Pennings, J. et al, 2004). Åldern påverkar vilka riskhanteringsverktyg han använder i beslutsprocessen (Musser, W. et al., 1996).

## 1.3 Syfte

Studien ämnar analysera hur spannmålsproducenter med 150 eller färre hektar växtodling resonerar angående prissäkring. Hur lantbrukarna förhåller sig till beslutsfattandet i verksamheten samt ifall ålder och utbildning påverkar besluten.

För att tydligare visa syftet i studien har dessa frågor utformats:

- Utgör ålder en avgörande faktor vid beslutsfattandet av kontraktering?
- Utgör utbildning en avgörande faktor vid beslutsfattandet av kontraktering?
- Är tillgång till lagerkapacitet en avgörande faktor vid beslutsfattandet av kontraktering?
- Vilka incitament finns för en småskalig lantbrukare att aktivt följa prisförändringar av spannmål?

## 1.4 Avgränsningar

Studien avgränsas till att enbart beröra spannmålsproducenter som bedriver konventionell växtodling. Producerad kvantiteten antas säljas och således inte användas inom den egna verksamheten exempelvis till foder för egen djurhållning. Brukningsarealen överstiger inte 150 hektar och samtliga gårdar i fallstudien skall vara belägna i mälardalsregionen. Åldern på lantbrukarna i studien bör ej överstiga 65 års ålder. Studien behandlar enbart prissäkring i form av forwardkontrakt.

Den risk studien belyser handlar om institutionell risk, marknadsrisk och produktionsrisk för spannmålsproduktion. Annan förekomst av risk kommer inte att beröras i den här uppsatsen.

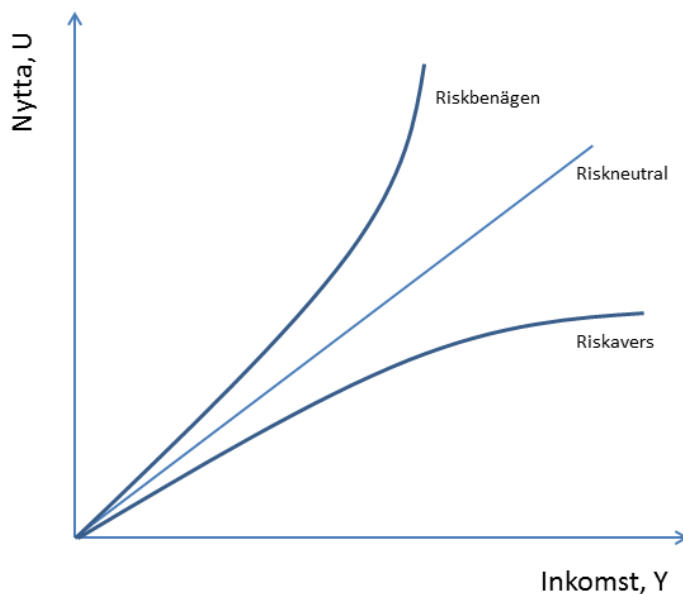
## 2 Teoretisk modell

### 2.1 Attityder till riskbenägenhet

Riskattityder kan delas in i tre olika typer, riskavers, riskbenägen och riskneutral.

Riskaverta individer karaktäriseras genom att vara avhållsamma till riskfyllda investeringar och om möjligt välja mindre riskfyllda alternativ. Riskbenägna personer är positivt inställda till risk och är mer öppna för riskfyllda affärsalternativ. En individ som agerar riskneutralt väljer det alternativ som ger högst avkastning utan hänsyn till risktagande (Pennings J. et al, 2004).

En individs beslut varierar beroende på sammanhang. I en viss fråga kan en individ agera riskälskade för att i nästa inneha en riskavers inställning. Kunskap inom området utgör en betydande faktor vid ett beslutsfattande likaledes storleken på investeringen (Boehlje, M., Eidman V,R, 1984, sid 442,443). Inställning till risk är individuellt och skiljer sig således mellan beslutsfattare. Nyttoteorin används vid redogörelse för riskattityder utifrån enskilda individers nyttofunktioner. Den nytta som avses är förväntad nytta och inget annat.

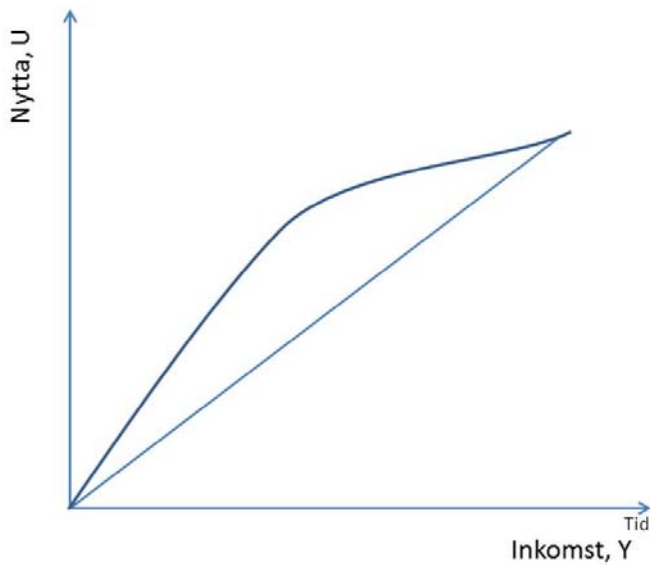


Figur 2, Individens nyttofunktion, (egen bearbetning)

### 2.2 Ålders- och utbildningspåverkan

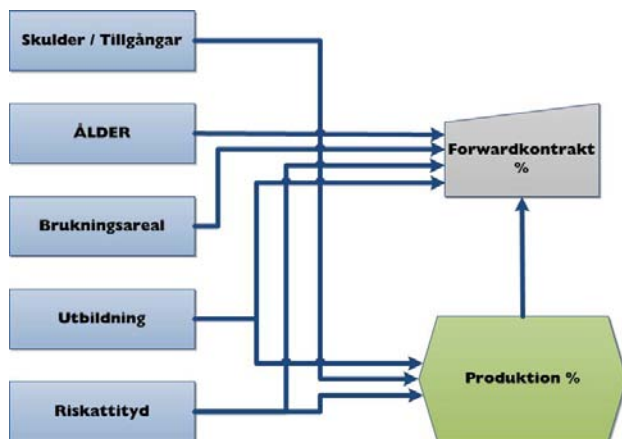
Enligt Pennings studie är äldre jordbrukare mindre benägna att teckna kontrakt på spannmål. För varje år som jordbrukaren åldras ökar försäljning till spotpris istället för försäljning via kontrakt (Pennings, J. et al. 2012). Inlärningskostnaden för att börja med kontraktering av spannmål är enligt Musser för hög för att äldre jordbrukare ska tycka att det är värt att börja med. Äldre lantbrukare är närmare pension och har således färre år att skriva av sina etableringskostnader för tillämpning av riskhanteringsverktyg. Yngre jordbrukare är mer

väl villigt inställda till kontraktering på grund av att dem planerar för en mer långsiktig framtid i sina verksamheter. Alternativt är äldre jordbrukare generellt mer motvilliga att anamma nya försäljningsmetoder (Musser, W. et al, 1996).



Figur 3, En individs förväntade riskpreferenser i förhållande till ålder, (egen bearbetning)

Utbildning har visat sig vara en avgörande faktor vid beslutsfattande om kontraktering. Om jordbrukaren har en akademisk utbildning är han mer benägen att börja med forwardkontrakt (Musser, W. et al, 1996).



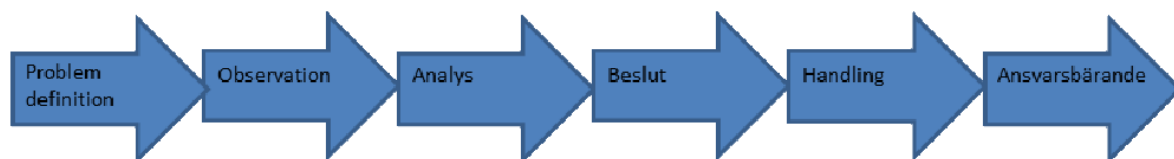
Figur 4, Pennings., J et al 2012, model 1, (egen bearbetning)

## 2.3 Beslutsprocesser

Studier har genomförts som explicit behandlar lantbrukares beslutsfattande och således inte hela kedjan för beslutsprocess. I en studie publicerad 1998 studerar Öhlmér et al en teoretiskt linjär process sett från lantbrukarnas perspektiv. Öhlmér et al visar i studien att den linjära teoretiska modell som prövas inte överensstämmer med verkligheten och behöver omarbetas. Vad som föreslås är att istället använda en matris med fyra baser vilka består av problemidentifiering, analys av problem, val och slutligen implementering. Beslutsprocessen hos en lantbrukare kännetecknas av ständig uppdatering med ett kvalitativt tillvägagångssätt och strävan efter ett smidigt beslutsfattande. För att säkerställa resultatet av beslutsfattandet får mindre betydelsefulla beslut ofta agera test samt att en grundlig kontroll genomförs vid implementering.

I samma studie framkommer det att majoriteten av lantbrukarna inte har formulerat kvalitativa målsättningar. De har istället valt att använda tidigare erfarenheter och resultat för att skapa realistiska målsättningar och förväntningar. Den angivna anledningen till detta beror på osäker data. Med ej tillförlitlig data att tillgå anser lantbrukarna att det är smidigare att hålla målsättningar i huvudet för att kvickare kunna uppdatera dem i den takt tillgänglig data förändras.

En beslutsprocess utgörs av ett flertal steg som ligger till grund för ett beslut. Öhlmér et al (2000) har definierat dessa moment och delat in beslutsprocessen i sex steg. Problem definition, observation, analys, beslut, handling och ansvarsbärande.



Figur 5: De sex stegen, (egen bearbetning)

En kvalitativ metod ligger ofta till grund för en lantbrukares beslutsprocess. Stegvis implementering sker genom insamling av information, ett uppskattande av konsekvenser och ett uppbyggande av förväntningar när problemet är sammanbundet med aktuella situationer. Den stegvisa implementeringen samt mindre prövningar används främst för att undvika risk. Under implementeringsfasen inhämtas information kontinuerligt för att relatera detta till lantbrukarens förväntningar. När ett beslut inte längre är aktuellt för verksamheten minskar incitamentet för lantbrukaren att ta del av informationsflödet. (Öhlmér, B. et al., 2000)

## 2.4 Hypoteser

- Lagringskapacitet är avgörande vid kontraktering av spannmål.
- En småskalig lantbrukare följer inte prisförändringar kontinuerligt.
- En småskalig lantbrukare är riskavert inställd till att teckna kontrakt på ännu ej skördad gröda.

## 3 Litteraturgenomgång

I det här kapitlet presenteras relevanta teorier med anknytning till problemformulering och syftet med uppsatsen. De teorier som presenteras här berör beslutsmodellen och optimal hedgeandel vid kontraktering av spannmål. Syftet är att ge en grundläggande förståelse för riskvärdering och beslutsfattande vid kontraktering av spannmål genom forwardkontrakt. En faktor som inte beaktas ur teorin är lagringskapacitetens betydelse. Tidigare studier är baserade på större jordbruk och främst jordbruk i USA. För amerikanska lantbrukare utgör lager en grundförutsättning, vilket inte gäller för mindre lantbruk i Sverige.

### 3.1 Bakgrund

Om en lantbrukare använder sig av forwardkontrakt föreligger en osäkerhet i storlek på skörd (Mark D. et al, 2008). De flesta väljer därför att enbart säkra upp en del av den förväntade skörden innan skördetid för att inte riskera att behöva betala mellanskillnaden om man skulle misslyckas med att nå upp till förväntningarna (Liu, X. et al, 2005). Av den anledningen står många bönder med osåld råvara direkt efter skördens slut. Det val som lantbrukarna står inför är att antingen säkra priset vid en framtida tidpunkt genom t. ex. forwardkontrakt, sälja direkt till rådande spotpris alternativt lagra och följa spotprisets upp- och nedgångar och sälja vid en mer fördelaktig tidpunkt (Mark D. et al, 2008).

#### 3.1.1 Risk och osäkerhet

Ett företag som följer olika marknadsstrategier är sannolikt att ha olika grundläggande kompetenser, målsättningar och attityder till sitt risktagande. Av den anledningen använder de sig av olika försäljningsplaner (McLeay, F. et al, 1998).

Osäkerhet är en ständigt förekommande riskfaktor inom lantbruket som påverkar beslutsfattandet i verksamheten. Utan prisrisk i produktion finns det inte någon risk. Vid bearbetning av risk gäller det att hitta en kombination av strategi, säkerhet och risk som ger ett fördelaktigt utfall. Riskbedömning inom lantbruket utgör fundamental och oundgänglig del i verksamheten (Mark D. et al, 2008). Investeringar, försäljningar och inköp behöver samtliga analyseras noga för att ge tillräckligt med information för avgöra vilket beslut som är mest fördelaktigt.

De flesta producenter föredrar forwardkontrakt framför futures av den anledningen att de undviker den underliggande risken, samt minskar behovet av likvida medel för att klara marginalerna (Mark D. et al, 2008).

Spannmålsproducenter måste göra omfattande och långsiktiga investeringar i både mark och maskiner. Tillsammans med ovisshet av kommande skörderesultat leder det till att forwardkontrakt är mindre effektiva att skydda lantbrukare från de risker dem möter i sin produktion (Mark D. et al, 2008).



### 3.1.2 Prissäkring

Större spannmålsproducenter med högre andel sysselsatt kapital i verksamheten och mer erfarenhet av optionsmarknad är troligare att se futurekontrakt som ett gynnsamt alternativ till forwardkontrakt (Mark D. et al, 2008). Lantbrukare som inte är medvetna om prissäkringsalternativ, alternativt inte känner sig bekväma med att teckna den typ kontrakt, är mer benägna att avstå från all form av tillgängliga riskhanteringsverktyg. De kommer således vara helt utsatta för risker i prissättning (Mark D. et al, 2008).

## 3.2 Risker inom jordbruket

### 3.2.1 Institutionell risk

Förändringar i lagstiftning som påverkar produktionen kan ha omfattande inverkan på lönsamheten (Hardaker, J.B. 2004, sid 1). Institutionell risk gestaltas genom politik i den mening ofördelaktiga policyförändringar påverkar lantbruket.

Risker uppstår i relationer mellan handelspartners, detta kallas för relationsrisk och innefattas under begreppet institutionell risk. I moderna lantbruk är det ofta många led i handelskedjorna. Det utgör en risk ifall någon bryter sina löften och åtaganden. Detta är en risk som är svår att gardera sig mot men som bör tas i beaktning (Hardaker, J.B. 2004, sid 1).

### 3.2.2 Produktionsrisk

De snabba förändringarna inom lantbruket resulterar i ökad risk och osäkerhet när framtiden är svåröverskådlig och faktorerna som påverkar osäkerhet ständigt förändras och förnyas. Produktionsrisk som generellt sett har en låg risk att inträffa men som innebär omfattande konsekvenser är en viktig komponent i beslutsfattningen (Boehlje, M. et al, 2005). I ett lantbruksföretag beror produktionsrisk på externa faktorer som lantbrukaren inte själv kan påverka. Väderförhållanden är ett exempel på en faktor som har stor betydelse för verksamheten men som lantbrukaren inte kan styra över (Boehlje, M. et al, 1984).

### 3.2.3 Marknadsrisk

Marknadsrisk eller osäkerhet är vanligtvis definierat som den underliggande osäkerheten i firman oavsett vilken *business risk* firman än har. De huvudsakliga faktorerna är oförutsägbara skiftningar i tillgång och efterfrågan av både insatsvaror och råvaror. Tillsammans utgör de orsaker till osäkerhet i pris. Säsongsbaserade förändringar är till viss del förutsägbara, men är svåra att värdera och utgör således en källa till marknadsrisk (Boehlje, M, Eidman, V,R, 1984, sid 442). För en lantbrukare innebär detta en ständig osäkerhet och kommer påverka beslutsfattandet.

## 4 Genomförande och Metod

Vi har valt att göra en kvalitativ intervju undersökning med ett urval av lantbrukare i mälardalsregionen. Kvalitativa intervjuer var en lämplig metod för att besvara våra fördjupningsfrågor. Vi var måna om att tillskansa oss en djupare förståelse för småskaliga lantbrukares information vid tecknande av kontrakt på spannmål.

Intervjuerna utfördes om möjligt på plats med personliga möten alternativt med utförliga telefonintervjuer med lantbrukarna för att få möjlighet till en öppen diskussion. Förekommande svårigheter med den här typen av kvalitativ undersökning är att resultatet riskerar att bli problematiskt att generalisera. Den faktiska räckvidden av studien blir begränsad och individuella objekts roll riskerar att överbetonas (Häger, B., 2001).

### 4.1 Kvalitativ Intervju

Syftet med en kvalitativ intervju är att spegla dagliga förutsättningarna ur ett objektets egen synvinkel. Strukturen liknar en vardaglig konversation, men innefattar ett specifikt tillvägagångssätt och en särskild formuleringsteknik. Den här typen av intervju är lämplig för att få en semi-strukturerad bild av objektets erfarenheter och kunskaper inom det aktuella området (Kvale, S. et al., 2009).

Det är viktigt att fokusera på materialet som framkommer av intervjun har tillförlitlighet och det måste vara möjligt att kritiskt kunna granska resultaten. Restriktiv tolkning av samtalet måste tas i beaktande därför att intervjuobjekt ofta tenderar att lyfta fram främst positiva egenskaper hos sig själva och sin egen verksamhet (Alvesson, A. et al, 2008).

### 4.2 Empirisk fallstudie

En fallstudie med strategiskt utvalda undersökningssubjekt. En mindre grupp har valts ut med förväntan om kvalitativa data och en teoretisk generalisering. Kvalitativ metodik med omfattande information om varje urvalsobjekt där flera olika dimensioner och kategorier beaktas för att ge en flexibel studie i stället för att vara strikt standardiserad.

#### 4.2.1 Tillvägagångssätt för intervjuer

I fallstudien hålls intervjuerna semi-strukturerade där förutbestämda ämnen styr förloppet. Det lämnas möjlighet till fördjupningar samt utrymme för att ändra ordningen och eventuellt lägga till frågeställningar. För att säkerställa att inte gå miste om någon väsentlig information spelas samtliga intervjuer in med ljud om intervjuobjektet tillåter, detta för att förenkla sammanställning av insamlad data. Eftersom anonymitet och diskretion av samtliga deltagare är av betydelse lagras inte av det inspelade materialet efter bearbetning. Under intervjuerna strävar vi efter aktivt deltagande för att sedan i efterhand bearbeta det insamlade materialet. Block och penna användas vid behov. Ljudinspelning och användning av anteckningsblock har olika fördelar och därför anpassas respektive metod efter rådande situation. Ljudinspelning är fördelaktigt därför det är möjligt att gå tillbaka och analysera vad personen

sade vid intervjun. Nackdelen är att det riskerar påverka tempot i intervjun och därav gå miste om relevant information (Häger, B., 2001).

*”Pennan påverkar tempot i intervjun. Den intervjuade kommer att formulera sig mera noggrant och eftertänksamt, snegla på blocket och se om man hinner med.” (cit. av Jan Guillou, Intervjuteknik, Björn Häger, s139, 2001)*

#### 4.2.2 Genomförande

Först och främst upprättades grundförutsättningar för de deltagare som studien ämnade behandla. Produktionsinriktning och företagens omfattning i form av gårdsspecifika data däribland areal och lokalisering utgjorde grunden. Därefter bestämdes att även lantbrukare med växtodling som sidosysselsättning skulle inkluderas. För att ytterligare snäva av urvalet begränsades gruppen till att enbart lantbrukare med konventionell växtodling skulle ingå i studien.

Vi kontaktade Svenska Foder, LRF, SpmO (Föreningen Sveriges Spannmålsodlare) och bad om hjälp att komma i kontakt med lantbrukare. Genom dessa organisationer erhöll vi ett underlag med ett dussin lantbrukare i regionen som ansågs vara lämpliga att ingå i vår studie. Därefter kontaktades lantbrukarna via telefon och vi presenterade oss vår studie. Vi frågade om de vore intresserade att ställa upp på en intervju där de ombads svara på frågor om sina verksamheter och hur de resonerar angående kontraktering av spannmål. I största möjliga mån försökte vi träffa lantbrukarna på plats och genomföra intervjuerna. Som hjälpmedel användes en intervjuguide med en förutbestämd ordning för intervjun för att säkerställa att inget väsentligt försumrades. (Se bilaga)

Intervjuerna hölls relativt strikta för att säkerställa tydliga svar på våra frågeställningar medan resten hölls öppen för fri diskussion kring ämnet. Vi avslutade genom att belysa de centrala punkterna som framkommit för att försäkra oss om att deras svar uppfattats korrekt.

#### 4.2.3 Problematik

Vid initial kontakt med företagen hade det varit fördelaktigt om ett brev som presenterade arbetet hade sänts ut i förväg. Vi hade problem med att fånga intresset hos de lantbrukarna som kontaktades direkt via telefon. Dessvärre lämnade inte tidsplaneringen något utrymme för ett brevutskick i detta arbetet men det är något att överväga i kommande studier.

## 5 Empiri

I detta kapitel presenteras de lantbruksföretag som deltagit i vår studie. En kort presentation om varje företag där deras verksamhet beskrivs. Därefter deras förutsättningar samt deras riskinställning till kontraktering av spannmål.

### 5.1 Gård 1

Gården är lokaliserad strax söder om Uppsala i närheten av Knivsta. Den egna arealen uppgår till 100 hektar där konventionell spannmålsproduktion är kärnan i verksamheten. Företaget drivs av en person i 35 årsåldern. Jordbruket utgjorde heltidssysselsättning fram till 2009, därefter sades arrenden upp och den totala spannmålsproduktionen minskade från 300 hektar till 100 hektar. Idag utgör verksamheten deltidssysselsättning och lantbrukaren arbetar heltid på ett företag i Uppsala.

Jordbrukaren gick på ett lantbruksgymnasium och tog över driften av gården direkt efter avslutad gymnasial utbildning. Dock saknar han själv att han inte har en akademisk utbildning, ”Det fanns helt enkelt inte tid till det.”

Växtodlingen består främst av höstvetete och oljeväxter. Höstvetete utgör ca hälften av den odlade arealen och oljeväxter ca 25 – 30 hektar i den mån växtföljden tillåter. Utöver oljeväxter odlas även för regionen vanligt förekommande stråsådsorter. Lagringskapaciteten utgörs utav egen tork och spannmålsfickor. Sammanlagd lagringsmöjlighet på gården är 300 ton.

Ägarförhållandena för gården är sådana att lantbrukaren enbart äger en åttondel utav gården medan resterande del ägs utav nära släktingar. Dock driver han gården helt självständigt och behöver inte konsultera de andra delägarna om verksamhetens drift.

#### 5.1.2 Lagringskapacitetens betydelse för kontraktering av spannmål

För jordbrukaren är lagringskapaciteten av stor betydelse, därför han ytterst sällan säljer någon spannmål som ännu ej är skördad. Anledningen till detta är att han har *bränt sig* vid ett tidigare tillfälle då kvalitetskraven inte uppfylldes. Han är beredd att sälja all spannmål som skördas, på kontrakt när han är säker på kvalitet och kvantitet. Han beskriver själv det som *läskigt* att sälja råvara som inte finns i lager. Jordbrukaren ser till att fylla sitt lager på 300 ton efter skörd och siktar på att sälja allt genom kontraktering efter nyår när priserna oftast är mer gynnsamma. Jordbrukarens ekonomiska förutsättningar tillåter honom att lagra spannmålen under en längre period, vilket är en förutsättning för att kunna teckna kontrakt enbart under perioder då skörden redan är bärgad.

#### 5.1.3 Spannmålsmarknaden

Jordbrukaren har daglig uppföljning på prisförändringar hos Lantmännen rörande termin- och spotpriser. Anledningen är inte enbart ekonomisk vinning utan också av intresse för marknaden. Spannmålsbörser som Matif och CBOT undersöks inte dagligen, men kontrolleras lite då och då därför lantbrukaren tycker det är intressant att följa även vad som försiggår på världsmarknaden. Intresset har dock svalnat sedan jordbruket numera endast

utgör en sidoinkomst. Han kontrollerar fortfarande frekvent prisförändringar även om det inte är i samma utsträckning som tidigare.

#### 5.1.4 Inställning till handel med kontrakt

Lantbrukaren är något reserverad mot kontraktering innan skörd, då han *bränt sig* vid ett tidigare tillfälle. Dock ser han en marknadsmässig fördel att kontraktera ifall han skulle utöka lantbruket vid ett framtida tillfälle. Då lantbrukaren är mer involverad i försäljningen har han större möjlighet att påverka resultatet. Han menar också på att det är fördelaktigt för marknaden att banker intresserar sig för spannmålshandeln. Ju fler aktörer att handla med desto bättre för Sveriges lantbrukare.

Lantbrukaren anser sig själv som en riskavers person som föredrar trygghet i verksamheten framför en potentiellt ökad vinst. Han anser själv att han har för liten areal för att ägna sig åt kontraktering innan skörd, dock skulle han kunna tänka sig att göra det ifall åkerareal uppgick emot 300 hektar eller mer.

## 5.2 Gård 2

Gården är lokaliserad strax söder om Uppsala, i närheten av Knivsta. Den brukade arealen uppgår till 140 hektar där konventionell odling av spannmål bedrivs. Verksamheten drivs av en äldre man i 60 årsåldern som har varit aktiv lantbrukare på gården sedan tidigt 80-tal. Lantbrukaren arbetade fram 2002 vid sidan av jordbruket inom en av statlig myndighet på halvtid. Lantbrukaren gick på Alnarp och är utbildad Lantmästare.

Växtodlingen består av mestadels stråsäd med inslag utav oljeväxter. Jordbrukaren är inriktad på dels utsädesproduktion av korn och glutenfri havre. Utöver det så försöker han odla ca 40 procent höstvetete. Vallproduktion finns på gården och odlas i storleksordningen runt 12 hektar per år. Vallproduktionen är inriktad på gräsfrö i första hand. Sammanlagd lagringskapacitet i spannmålsfickor är ca 300 ton. Utöver det kan han lagra ca 50 ton i spannmålskärror.

#### 5.2.1 Lagringskapacitetens betydelse för kontraktering av spannmål

Lagringskapaciteten är en begränsande faktor för lantbrukaren. I första hand lagras redan kontrakterat korn och havre, vilket utgör en begränsning för att kunna lagra höstvetete. Jordbrukaren såg att det skulle vara lönsamt att kunna lagra just vete för att kunna kontraktera vid ett senare tillfälle. Han hade uppmärksammat att vid skörd, som är det främsta tillfället då vetet såldes, låg avräkningspriset betydligt lägre för att sedan efter nyår vara mer lukrativt. Lantbrukaren hävdade att han skulle kunna tillgodogöra sig en större lagringskapacitet i verksamheten, men det skulle innebära en alltför omfattande investering.

#### 5.2.2 Spannmålsmarknaden

Jordbrukaren har daglig kontroll på spannmålspriserna, en som han själv uttrycker det som nästan *sjuklig uppföljning*. Det är främst Lantmännens avräkningspriser som följs upp men även de större spannmålsbörserna Matif och CBOT kontrolleras sporadiskt. Den avgörande anledningen till detta är att lantbrukaren har samtliga sina utsädeskontrakt liggandes hos Lantmännen.

Huvudinkomsten har under en längre tid kommit ifrån lantbruket och detta har bidragit till ett fortsatt starkt intresse för de ständiga spannmålsprisförändringarna oavsett en tidigare sidoinkomst från en halvtidstjänst vid sidan av den egna jordbruksverksamheten.

### 5.2.3 Inställning till handel med kontrakt

Lantbrukaren är positivt inställd till handel med spannmålskontrakt, forwardkontrakt i synnerhet. Han har en uttalat riskavert inställning till handel direkt mot spannmålsbörserna men anser att det troligtvis är framtiden för ett konkurrenskraftigt företagande. Om han drev ett storskaligt lantbruk skulle han definitivt överväga att börja med optioner på spannmål, men han anser sig som för liten för det under rådande omständigheter. Osäkerheten för sådan handel i dagsläget skulle bli alltför påfrestande och därför föredrar han trygghet framför en eventuell vinstmaximering. Han berättar själv att han har en avhållsam inställning till risktagande. ”Om jag inte kan sova gott om nätterna utan att ständigt fundera över priserna har jag tagit en för hög risk”.

## 5.3 Gård 3

Gården är belägen nordväst om Uppsala precis i närhet till staden. Den brukade arealen uppgår till 100 hektar och de huvudsakliga grödorna som odlas är konventionellt höstvetete, malkorn och våroljeväxter. Gården drivs av en man i övre trettioårsåldern utan övriga aktiva i driften. Förutom jordbruket arbetar lantbrukaren inom en entreprenadverksamhet i Uppsala samt har två av traktorerna från gården uthyrda till snöröjning under vinterhalvåret.

Lantbrukaren tog över driften för jordbruket år 2000. Han har ingen formell utbildning inom jordbruk utan är autodidakt och har fått sin utbildning utav vänner, grannar och släkt allt eftersom. Utöver det har han kompletterat med diverse ekonomikurser för att underlätta driften av företaget.

Lagringskapaciteten på gården uppgår till ca 80 procent av förväntad skörd, att lagra hela skörden är möjligt ”med lite krångel”. Det finns tillgång till egen tork på gården.

### 5.3.1 Lagringskapacitetens betydelse för kontraktering av spannmål

Den kontrakterade spannmålen säljs efter nyår och brukar levereras runt mars månad, därför är det helt nödvändigt med lagringsmöjlighet. Den kontrakterade volymen brukar uppgå till mellan 30 och 40 procent av total skörd. Lantbrukaren har ingen formellt uttryckt strategi för kontraktering förutom att följa prisförändringarna. Pristopparna brukar oftast inträffa under vintermånaderna med leverans i slutet av vintern. Den väldimensionerade lagerkapaciteten ger lantbrukaren en större frihet att kunna lagra för uppskjuten försäljning istället för att tvingas sälja till spotpris vid skörd. Den väl tilltagna lagerkapaciteten ger också lantbrukaren en större frihet att kunna sälja vid flera olika tidpunkter i försök med att träffa pristopparna på spannmålsmarknaden.

### 5.3.2 Spannmålsmarknaden

Lantbrukaren kontrollerar prisförändringarna hos Lantmännen dagligen. Han följer även Matif och CBOT sporadiskt för att följa de internationella prisvariationerna med hopp om att

träffa gynnsamma försäljningstidpunkter. Främst följs termin- och spotpriser, ingen futurehandel med spannmål är intressant i dagsläget. Lantbrukaren betonar att det är en överhängande risk med att handla med kontrakt ifall kvaliteten och kvantiteten inte lyckas uppfyllas. Därför tecknas ogärna kontrakt innan skörden är bärgad. Kontrakten omfattas främst utav höstvetete och malkorn.

### 5.3.3 Inställning till handel med kontrakt

Lantbrukaren är villig till att ta en kalkylerad risk för att kunna nå ett högt avräkningspris. Dock är han restriktiv till att teckna kontrakt innan skörd därför han anser att det utgör onödig risk för en begränsad brukningsareal ifall inte kvaliteten och kvantiteten uppfylls. Lantbrukaren är positivt inställd till att fördjupa sina kunskaper inom handel med spannmål. Lantbrukaren har en riskneutral inställning till verksamheten och försöker i största möjliga mån nå ett högt resultat med reservation för dumdrigt risktagande. En form av balansgång mellan trygghet och risktagande är genomgående inom verksamheten.

## 5.4 Gård 4

Gården är belägen väster om Uppsala i närhet till Enköping. Den brukade arealen uppgår till ca 85 hektar. De sädeslag som odlas är främst havre, vete och korn. Jordbruket är konventionellt och brukas av lantbrukaren själv. Lantbrukaren har ingen formell utbildning inom jordbruk utan är självlärd ifrån egen erfarenhet och med hjälp av grannar och goda vänner. Han började driva eget jordbruk 1980 och har drivit det sedan dess i befintlig storlek som nu. Jordbrukaren är en man i 60 årsåldern och bedriver en maskinserviceverksamhet. Det finns ingen torkningsmöjlighet eller lagringskapacitet av betydelse på gården och inga sådana investeringar är påtänkta inför framtiden.

### 5.4.1 Lagringskapacitetens betydelse för kontraktering av spannmål

Därför det inte finns någon lagringskapacitet för spannmål på gården utnyttjas inte någon kontraktering i den bemärkelsen att han använder sig utav någon form av forwardkontrakt. Däremot säljs korn och havre som foder till ett par närbelägna grannar med animalieproduktion. Lantbrukaren använder sig också utav en mellanhand som köper upp resterande mängder av spannmål till det rådande spotpriset. Mellanhanden förser också lantbrukaren med torkningsmöjlighet.

Långt avstånd till spannmålsdepå utgör en betydande problematik för lantbrukaren i sitt val av hantering med den färdiga råvaran. Därför har han specialiserat sin produktion på foder som levereras direkt till lokala producenter och av den anledningen är inte kontraktering utav spannmål intressant för verksamheten.

### 5.4.2 Spannmålsmarknaden

Spannmålsmarknadens prisförändringar är inte intressant för lantbrukaren att följa dagligen därför hans verksamhet inte kan lagra eller torika spannmål. Lantbrukaren kan inte tillgodogöra sig spannmålsmarknadens fluktuationer i prisförändringar under året av den anledningen att spannmålen måste avyttras vid skörd. För att undvika problematiken med att behöva investera i lagrings- och torkkapacitet har jordbrukaren anammat en alternativ

försäljningsstrategi. Istället för att leverera till Lantmännen säljer han grödan till lokala producenter direkt vid skörd och undviker således ett kostsamt investeringsbehov.

#### 5.4.3 Inställning till handel med kontrakt

Rådande omständigheter för verksamheten innebär att handel med kontrakt inte är gynnsamt i dagsläget. Långt avstånd till närmsta spannmålsdepå samt brist på lagerkapacitet utgör den huvudsakliga problematiken för lantbrukaren.



## 5.5 Sammanställning av riskbedömning i verksamheterna

För att få en uppfattning om företagarnas personlighetsdrag och riskattityd presenterades fyra påståenden där lantbrukarna själva fick gradera hur väl det stämde in på dem.

Fråga 1:

”Jag sätter stor tillit till min egen kunskap och förmåga när det gäller att fatta rätt beslut”

Fråga 2:

”Jag är först ut med att pröva nya produktionsmetoder och/eller ny teknik”

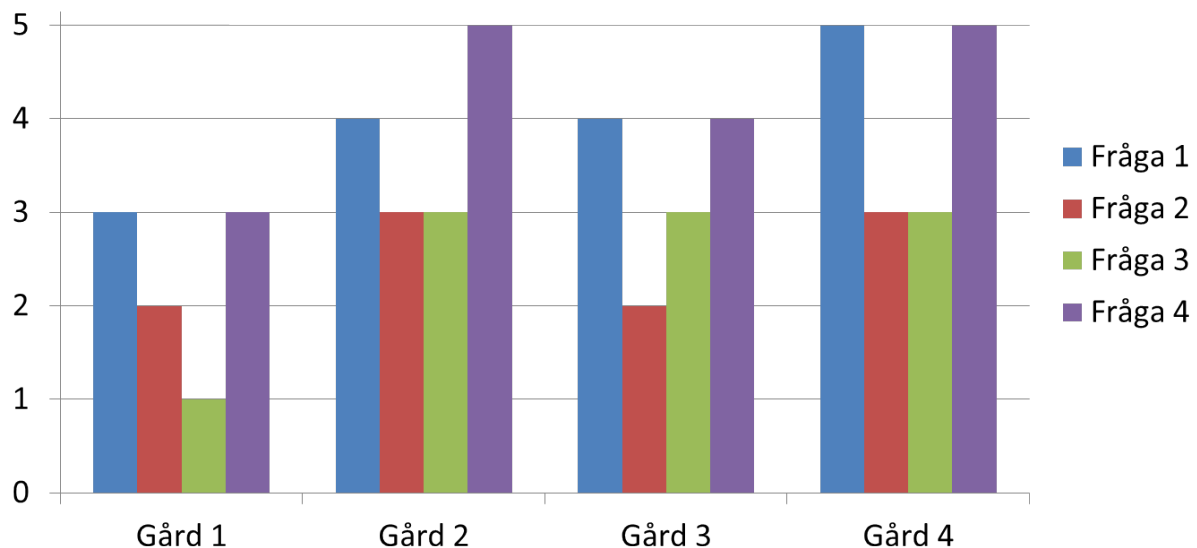
Fråga 3:

”Jag är villig att ta en högre risk för att nå ett högre resultat”

Fråga 4:

”Jag anser att jag hanterar min produktionsrisk på ett effektivt sätt”

*Personlighetsdrag hos företagaren, Ekholm, C. et al. 2011*



Figur 6, Lantbrukarnas egna uppfattningar om sina personlighetsdrag, (egen bearbetning)

Enligt Pennings blir lantbrukare mindre benägna att teckna kontrakt och får lägre incitament till att söka information ju äldre lantbrukaren blir. Musser visade att utbildning påverkar beslutsprocessen med att en lantbrukare utan utbildning är mer sannolik till att inte teckna kontrakt. Denna undersökning som genomförts med en muntlig intervju utav fyra olika lantbrukare med olika bakgrund, ålder och utbildning visar en relativt homogen svarsfrekvens. Vilket skulle strida mot vad Pennings och Musser kom fram till. Studien ger en överskådlig bild över lantbrukarnas inställning till produktionsrisk. För att få ett mer konkret svar på dessa frågor krävs en kvantitativ undersökning med fler deltagare.

## 5.6 Sammanställning av hypoteser

Hypotes 1: ”Lagringskapacitet är avgörande vid kontraktering av spannmål.”

Hypotes 2: ”En småskalig lantbrukare följer inte prisförändringar kontinuerligt.”

Hypotes 3: ”En småskalig lantbrukare är riskavert inställd till att teckna kontrakt på ännu ej skördad gröda.”

Jordbrukare	Hypotes 1	Hypotes 2	Hypotes 3
1	ja	nej	ja
2	ja	nej	ja
3	ja	nej	ja
4	ja	ja	ja

Figur 7, Sammanställning hypoteser

Samtliga lantbrukare uppger att lagringskapacitet utgör en avgörande faktor för deras beslutsprocess. Lagringskapacitet ger större frihet att skjuta upp försäljning av spannmål. Om det inte finns möjlighet att lagra innebär det ett omfattande investeringsbehov för verksamheten.

De tre lantbrukare som tecknar kontrakt på spannmål, lantbrukare ett, två och tre, är väl insatta i spannmålsmarknaden. Framförallt den marknad de själva agerar inom men även internationellt. Den fjärde lantbrukaren har ingen lagringskapacitet och säljer all sin råvara direkt till lokala animalieproducenter. Han anser sig därför inte behöva kontrollera spannmålspriser mer än vid själva leveranstillfället.

Samtliga lantbrukare är riskavert inställda till att teckna avtal innan grödan är skördad. Detta dels på grund av tidigare negativa erfarenheter samt risken att kvantitet och kvalitet inte uppfylls. De tre lantbrukare med lagringsmöjlighet kan tänka sig att kontraktera 100 procent av den redan skördade grödan när priset är gynnsamt.

## 6 Analys och diskussion

I det här analys- och diskussionskapitlet kommer studiens empiriska material kopplas samman med den teoretiska referensramen. De resultat som framkommit analyseras och diskuteras utifrån de observationer som iakttagits i empirin. Först kommer betydelsen av spannmålskontrakt för småskaliga spannmålsproducenter presenteras och därefter kommer fallgårdarnas agerande ställas mot vad teorin påvisat. Tillsammans kommer de ge en tillförlitlig bakgrund för att ta ställning till hur uttalade hypoteser överensstämmer med verkligheten.

### Tecknande av kontrakt

I studiens teori och empiri presenteras såväl fördelar som nackdelar med att teckna kontrakt. Teorin belyser främst de ekonomiska aspekterna utifrån relationen till osäkerhet och vikten av framtida säkrade intäkter. Empirin visar att användningen av riskhanteringsverktyg i form av kontrakt på råvara ofta tenderar att influeras av tidigare erfarenheter samt lantbrukarnas individuella synsätt till hantering av risk och osäkerhet överlag i sina respektive verksamheter. Genomgående visar empirin att lantbrukare med goda förutsättningar att effektivt tillämpa spannmålshandel med kontrakt också nyttjar dessa, dock i varierande utsträckning. De personer som ingår i fallstudien skiljer sig vad gäller ålder, utbildning, yrkeserfarenhet och produktionsförutsättningar. Gemensamt för de som använder kontrakt är att de är väl insatta i spannmålsmarknadens fluktuationer och följer prisförändringarna mer eller mindre dagligen året runt.

### Lagerkapacitet

För lantbrukarna innebär lagerkapacitet och egen torkanläggning två avgörande faktorer för att kunna skjuta upp försäljning och invänta ett mer gynnsamt prisläge. Gemensamt för lantbrukarna med egen lagringsmöjlighet är att samtliga väljer att lagra 100 procent av tillgänglig kapacitet för att sedan sälja efter årsskiftet. För att detta ska vara möjligt måste de ekonomiska förutsättningarna tillåta lantbrukarna att invänta en framtida intäkt. Inkomster ifrån sidosysselsättning minskar likviditetsproblematiken. Tre av lantbrukarna i studien har sysselsättning vid sidan av det egna jordbruket vilket underlättar deras möjlighet att senarelägga försäljning utifrån ett likviditetsperspektiv.

Lantbrukarna bemöter marknadsrisken genom att handla med den lagrade spannmålen efter skörd snarare än innan skörd. Men de möter i alla fall en risk i form av lagringskostnader. Om priset på spannmål är oförändrat över hela lagringsperioden har lantbrukaren de facto gjort en förlust i form av en alternativkostnad.

### Osäkerhet och risk

Riskbenägenheten hos lantbrukarna är relativt homogen och de är inte benägna att utsätta sig för risk. Den förste lantbrukaren svarade i frågeformuläret att han var riskavers. Under intervjun framgick att han snarare var riskneutral. Han var villig att ta det alternativ som gav högst utdelning. De är villiga att ta en kalkylerad risk för att få ett förväntat högre resultat, men är inte beredda att ta onödiga risker för att nå en eventuell vinstmaximering. Det här framgår av deras beslutsprocess för kontraktering av spannmål. En del av lantbrukarna har haft negativa erfarenheter av kontraktering och har som de själva beskriver det "bränt sig".

Därför är de mer försiktiga och föredrar således att teckna kontrakt när de vet vad resultatet från skörden blir.

En förutsättning för att kunna bedriva denna sort av riskhantering är lagerkapacitet. Om lagringskapaciteten inte redan finns på gården krävs investeringar i form av nya eller uppgraderade ekonomibyggnader.

Andra grunder för osäkerhet för lantbrukarna återfinns i form av institutionella risker av förändrade marknadsförutsättningar. Både nationell, internationell och EU-lagstiftning påverkar den institutionella risk företagen utsätts för. Lagar och förordningar reformeras ständigt för att styra marknaden och kan påverka jordbrukssektorn både positivt och negativt i varierande utsträckning.

Externa faktorer som bildar osäkerhet för lantbrukaren utgör tillsammans med riskbenägenhet i beslutsprocessen grund för produktionsrisk. Väderförhållanden är en extern faktor som lantbrukaren inte själv styr över vare sig lokalt, nationellt eller internationellt. En global marknad innebär ett mer påtagligt samband mellan nationellt pris och internationell prissättning.

#### Ålders- och utbildningspåverkan

Enligt Pennings teoretiska modell är äldre jordbrukare mindre benägna att teckna kontrakt på spannmål. Inlärningskostnaden för att börja med kontraktering av spannmål är enligt Musser för hög för att äldre jordbrukare ska tycka att det är värt att börja med. Empiriskt har studien inte kunnat påvisa något som stödjer deras resonemang. Tvärt om visar empirin att varken ålder eller utbildning påverkar de småskaliga jordbrukarnas agerande vid kontraktering av spannmål.

## 7 Slutsatser

Målet med studien har varit att analysera småskaliga lantbrukares inställning och synsätt till prissäkring av spannmålsproduktion. Tydliga avgränsningar för begreppet småskaliga lantbrukare har utgjort grunden för studiens utformning. Grundkriterierna har varit bruksareal, geografiskt område och enbart konventionell spannmålsproduktion för avsalu. Önskvärda egenskaper har även varit sidoinkomster och lantbrukare som ännu ej uppnått statlig pensionsålder.

Undersökningen visar tydligt på lagerkapacitetens och torkningsmöjligheternas betydelse för småskaliga lantbrukares verksamheter. Det är en förutsättning för att bedriva kontraktering utav spannmål vare sig det rör sig om försäljning innan eller efter skörd. Fallstudien påvisade en stark ovilja hos lantbrukarna att teckna kontrakt på ännu ej skördad gröda.

Småskaliga lantbrukare har starka incitament för att aktivt kontrollera fluktuationer i pris på spannmålsmarknaden. De lantbrukare som tecknar kontrakt på spannmål i studien har samtliga tät uppföljning av spannmålspriserna, mer eller mindre dagligen. Deltagarna visade även intresse för internationella spannmålsbörserna CBOT och Matif även om uppföljningen inte var lika frekvent.

Till skillnad från Pennings och Musser lyckades inte den här studien påvisa något samband mellan ålder och utbildning kopplat till kontraktering utav spannmål.

# Referenslista

## Litteratur

- Alvesson, M., Sköldberg, K., 2008. *Tolkning och reflektion: vetenskapsfilosofi och kvalitativ metod.2.*, Studentlitteratur, Lund
- Boehlje, M., Eidman, V., 1984. *Farm management*, John Wiley and Sons, New York.
- Mark, D., Brorsen, W., Andersson, K., Small, R., 2008. *Price Risk Management Alternatives for Farmers in the Absence of Forward Contracts with Grain Merchants – American Agricultural Economics Association 2008:2 2<sup>nd</sup> quarter.*
- Hardaker, B., Huirne, R., Anderson, J., Lien, G., 2004. *Coping with risk in agriculture*, Second Edition. CABI Publishing, Wallingford, U.K.
- Häger, B., 2001., *Intervjuteknik*, Stockholm: Liber.
- Kvale, S., 1997., *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur.
- Kvale, S., Brinkmann, S., 2008, *Interviews*, Second Edition. London: Sage Publications inc.
- Ekhholm, C., Röhfors, J., 2011, *An economic analysis of a crop production company with the consideration of risk – A case study focusing on profitability and risk*. Sveriges Lantbruksuniversitet, 2011.
- Liu, X., Pietola, K., 2005, *Forward hedging under price and production risk of wheat*, Agricultural and food science, 2005, vol. 14, pp. 123-133.
- McLeay, F., Zwart, T., 1998, *Factors affecting choice of cash sales versus forward marketing contracts*, Agribusiness, 1998, vol. 14. No. 4, pp. 299-309.
- Musser, W., Patrick, G., Eckman, T., 1996, *Risk and grain marketing behavior of large-scale farmers*, Review of Agricultural Economics, 1996, vol. 18., pp. 65-77.
- Mills, S. 2003. Why Hedge? (47-52) i Scott, N. (eds). *Agribusiness and Commodity Risk – Strategies and Management*. London: Risk Books
- Pennings, J., Franken, J., Garcia, P., 2012, *Crop production contracts and marketing strategies: What drives their use?*, Agribusiness, 2012, vol. 28. No. 3, pp. 324-340.
- Pennings, J., Wansink, B., 2004 *Channel contract behavior: The role of risk attitudes, risk perceptions, and channel members' market structures*, Journal of Business, 2004, vol. 77, no. 4, pp. 697-723.
- Öhlmér, B., Göransson, B., Lunneryd, D. 2000, *Business Management- with Applications to Farms and Other businesses*, Småskriftserien 114, Uppsala: SLU, Institutionen för ekonomi.

Öhlmér, B., Olson, K., Brehmer, . 1998, *Understanding farmers' decision making processes and improving managerial assistance*, Agricultural Economics, 1998, vol. 18, pp. 273-290.

## Rapporter

Statens Jordbruksverk, SJV

2008:1 *Terminshandel med jordbruksprodukter - översikt*

## Internet

Lantmännen, <http://www.lantmannen.com>

*Spot och terminsavtal - för dig som vill följa marknadens svängningar och säkra själv* 2012-11-23

<http://www.lantmannenlantbruk.se/aciro/websidor/visasida.asp?idnr=a4NhBUACM0JKGQzEXrEe3MgATnAauHG5OiDWqDd1Ke8RNFYsGa4NhBNoBbvI>

SCB, Statistiskcentralbyrån, <http://www.scb.se>

*Jordbruksföretag efter storleksklass och tid* 2012-11-23

[http://www.scb.se/Pages/SSD/SSD\\_TablePresentation\\_340486.aspx?rxid=d451219e-4265-4c02-879b-e5bce7974d5d](http://www.scb.se/Pages/SSD/SSD_TablePresentation_340486.aspx?rxid=d451219e-4265-4c02-879b-e5bce7974d5d)

## Personlig kontakt

Jessica Andersson

*LRF Konsult Enköping*

Telefon 2012-11-27

Catharina Rudolphsson

*SPMO, Föreningen Sveriges Spannmålsodlare*

Telefon 2012-11-27

Johan Thorell

*Svenskafoder AB*

E-mail 2012-11-27

# Bilaga 1: Intervjuguide

## Grundläggande företagsinformation

### Om företagaren

- Namn
- Ålder
- Familj
- Utbildning

### Om företaget

- Yrkeserfarenhet inom lantbrukssektorn?
- Hur länge har du/ni drivit eget lantbruk?
- Hur ser företagsstrukturen ut?
  - Anställda? Vilka är aktiva i driften?

### Om gården

- Total areal
  - Fördelning av areal
  - Egen mark
  - Arrenderad mark

### Växtodling

- Växtföljd
  - huvudsaklig gröda

### Prissäkring

- Nyttjar du/ni någon form av prissäkring i verksamheten?
- Vad har du för kunskaper om prissäkring av spannmål?
- Hur resonerar du/ni runt de ständiga svängningarna av spannmålspriserna?
  - Följer du/ni aktivt det aktuella prisändringarna?
- Har ni någon försäljningsstrategi för spannmålen?
  - Vilken i så fall?
  - Lagerkapacitet?
  - Ekonomiska möjligheter att skjuta upp försäljning för att invänta ett mer lukrativt avräkningspris?

### Forwardkontrakt

- Vad vet du/ni om *forwardkontrakt*?
- Har ni tecknat sådana, eller annan typ av kontrakt?
- Vad skulle krävas för att du skulle engagera dig mer i den frågan?
- Vad har du för inställning till sådana kontrakt?

### Riskinställning

- Vad är målsättningen med produktionen
  - Trygghet?
  - Ökad vinst?
- Vilka ser ni som de största farorna med spannmålsproduktionen?
  - Utsädespris, försäljningspris, bekämpningsmedel, gödning



○ Vilket påverkar beslutsfattandet mest?

• Framtidsutsikter?

○ Skulle en ökad bruksareal påverka din inställning till prissättning av spannmål?

”Jag sätter stor tillit till min egen kunskap och förmåga när det gäller att fatta rätt beslut”

0            1            2            3            4            5

”Jag är först ut med att pröva nya produktionsmetoder och/eller ny teknik”

0            1            2            3            4            5

”Jag är villig att ta en högre risk för att nå ett högre resultat”

0            1            2            3            4            5

”Jag anser att jag hanterar min produktionsrisk på ett effektivt sätt”

0            1            2            3            4            5