



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Finansiella kontrakt "futures" i spannmålsodling

- Lantbrukarens beslutsprocess rörande terminshandel

Financial contract "futures" in grain production

- The farmer's decision-making process regarding futures trading

Maria Lennartsson
Charlotte Lindén

Finansiella kontrakt "futures" i spannmålsodling
Financial contract "futures" in grain production

Maria Lennartsson
Charlotte Lindén

Handledare: Hans Andersson, SLU,
Institutionen för ekonomi

Examinator: Karin Hakelius, SLU,
Institutionen för ekonomi

Omfattning: 15 hp

Nivå och fördjupning: G2E

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi C

Kurskod: EX0538

Program/utbildning: Agronomprogrammet - ekonomi

Fakultet: Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap (NJ)

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2014

Serienamn: Examensarbete/SLU, Institutionen för ekonomi

Nr: 840

ISSN 1401-4084

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

Nyckelord: Beslutsprocess, terminshandel, finansiella kontrakt, spannmålshandel, prisfluktuationer, beslutsfattande



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Förord

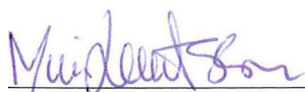
Uppsatsen är skriven vid Institutionen för Ekonomi vid Sveriges lantbruksuniversitet. Inom agronomprogrammet är det möjligt att efter tre år ta ut en kandidatexamen och då obligatoriskt skriva en uppsats på C-nivå. Uppsatsen omfattar 15 högskolepoäng.

Intresset för ämnet uppstod under studietiden på Ultuna. I lantbruksvärlden pågår ständiga diskussioner och spekulationer huruvida priserna på spannmål förändras framöver. Planerna på att skriva om prissäkringar stärktes då vi kom i kontakt med Handelsbanken som är en av de större aktörerna på marknaden. Efter samtal med banken kom vi fram till att uppsatsen skulle inriktas mot varför lantbrukare väljer att prissäkra sin spannmål i större eller mindre utsträckning. Förhoppningen är att vi med denna uppsats ska förklara vad som karakteriserar lantbrukare som nyttjar finansiella instrument, futureskontrakt i spannmålsodlingen.

Vi vill ägna ett stort tack till Handelsbanken, främst Viktor Jansson, Rolf Åttingsberg, Karl Persson samt Mikael Rubin. De har med engagemang bidragit med kunskap och information som hjälpt oss att genomföra arbetet.

Vidare vill vi tacka Hans Andersson vid Institutionen för Ekonomi för kvalificerad handledning under arbetets gång. Sist men inte minst vill vi tacka de lantbrukare som deltagit i vår undersökning. Utan er hjälp hade uppsatsen inte kunnat genomföras.

Uppsala, maj 2013



Maria Lennartsson



Charlotte Lindén

Summary

The farmer's income in recent years has varied greatly due to large price fluctuations. A basic requirement to reduce the price sensitivity is to use some form of hedging. One option that recently became available is the financial instruments that Handelsbanken and other banks are now offering. Handelsbanken was the first bank in the Swedish market to offer financial instruments for grain-growing farmers. The financial instruments' purpose is to stabilize fluctuations and give farmers a smoother and more stable income. In this essay, we analyze to what extent farmers choose to actively make use of financial instruments by interviewing a sample of Handelsbanken's agricultural customers. The interview questions concern the decision that farmers face and their attitude towards risk and risk management. The essay aims to build on a sample of farmers and describe how they deal with volatility in the grain market and in futures trading on the exchange. The aim of this essay is to identify factors that are crucial for the farmer's choice of hedging method.

There are currently several alternatives for hedging that differ in meaning and function. The farmer must be well versed in their situation to take advantage of each method at the right time. This paper clarifies the opportunities that the financial instruments provide and the farmers' views towards these.

Today, the farmer can choose between different options to hedge their grain. This requires that the farmer is aware of the market and can make decisions that are beneficial for their farming business.

Sammanfattning

Lantbrukarens inkomster har under senare år varierat mycket på grund av stora prisfluktuationer. En grundförutsättning för att minska priskänsligheten är att bruka någon form av prissäkring. Ett alternativ som relativt nyligen tillkommit på marknaden är de finansiella instrument som flertalet banker erbjuder.

Uppsatsen syftar till att utifrån ett urval av lantbrukare beskriva hur de hanterar fluktuationerna på spannmålsmarknaden med terminshandel på börsen. Målet med uppsatsen är att kartlägga faktorer som är avgörande för lantbrukarens val av prissäkringsmetod.

Handelsbanken var först ut på den svenska marknaden med att erbjuda finansiella instrument för spannmålsodlande lantbrukare. De finansiella instrumentens syfte är att stabilisera fluktuationer och ge lantbrukarna en jämnare och stabilare inkomst. I denna uppsats analyseras lantbrukarnas val av hur de brukar de finansiella instrumenten. Ett urval av Handelsbankens lantbrukarkunder intervjuas. Frågorna berör beslutsprocessen som lantbrukare står inför samt deras inställning till risk och riskhantering.

Idag finns flera alternativ till prissäkring som skiljer sig åt i innebörd och funktion. Lantbrukaren måste vara väl insatt i sin situation för att kunna utnyttja respektive metod vid rätt tillfälle. I uppsatsen tydliggörs möjligheter som de finansiella instrumenten innebär samt lantbrukares inställning till dessa. Lantbrukaren kan idag välja mellan olika alternativ för att prissäkra sin spannmål. Det fordras att lantbrukaren är medveten om marknaden samt kan ta beslut som är fördelaktiga och bra för företaget.

Centrala begrepp och definitioner

- **Börs**

Regler och villkor som tillhandahålls av ett handelsvaruhus vilka ger möjligheter för handel med råvaror, valutor och aktier.

- **Forwardkontrakt**

Handlas främst med hos Svenska Lantmännen och Svenska Foder. Pris, råvara, leveransdatum samt plats för avlämnade av råvaran är angivet i kontraktet.

- **Futurekontrakt**

Standardiserade kontrakt som sedan handlas med på en börs. Nämns i Sverige och även i denna uppsats som ”terminer”. Avräkning av vinst och förlust sker varje dag.

- **Prissäkring**

Form av riskhanteringssystem mot oväntade fluktuationer i prisnivåer.

- **Spotpris**

Marknadspris

- **Terminshandel**

Terminshandel är ett riskhanteringsinstrument som används för att gardera sig mot oväntade prisvariationer. Terminshandel är vanligt förekommande med råvaror som är utsatta för stora prisvariationer.

- **Terminskontrakt**

Ett avtal där förutbestämda villkor förekommer så som vilken den råvara som handeln avser, pris, tidpunkt, kvalitet, förfallodag och leveransplats. Kontrakten kan förekomma i antingen forwardkontrakt, futurekontrakt eller optioner på futurekontrakt.

- **Terminsmarknad**

Marknad där finansiella instrument, “värdepappersaffär”, förekommer.

- **Terminspris**

Ett pris som bestäms idag och avser en framtida transaktion via ett kontrakt och som används för att handla på terminsmarknaden.

Innehållsförteckning

1 INLEDNING	1
1.1 <i>BAKGRUND</i>	1
1.2 PROBLEM OCH PROBLEMBAKGRUND	3
1.2.1 <i>Problemformulering</i>	4
1.3 <i>SYFTE</i>	4
1.4 <i>AVGRÄNSNINGAR</i>	5
2 TEORI	6
2.1 <i>TEORIVAL</i>	6
2.2 BESLUTSFATTARTEORI	7
2.2.1 <i>Nyttoteori</i>	10
2.3 <i>HYPOTESER</i>	10
3 METOD	12
3.1 <i>DISPOSITION</i>	12
3.2 KVALITATIV METOD	12
3.3 DATAINSAMLING OCH URVAL	13
3.4 <i>METODKRITIK</i>	13
4 EMPIRI	14
4.1 <i>UTFALL</i>	14
4.1.1 <i>Lantbrukare A</i>	14
4.1.2 <i>Lantbrukare B</i>	15
4.1.3 <i>Lantbrukare C</i>	15
4.1.4 <i>Lantbrukare D</i>	16
4.1.5 <i>Lantbrukare E</i>	16
4.1.6 <i>Lantbrukare F</i>	17
4.1.7 <i>Lantbrukare G</i>	18
4.1.8 <i>Lantbrukare H</i>	18
4.1.9 <i>Lantbrukare I</i>	19
4.1.10 <i>Lantbrukare J</i>	20
4.1.11 <i>Lantbrukare K</i>	20
4.2 SAMMANSTÄLLNING AV EMPIRI	21
4.2.1 <i>Inställning till risk</i>	21
4.2.2 <i>Kunskapsnivå</i>	22
4.2.3 <i>Sammanställning beslutsfattarmodell</i>	23
5 ANALYS OCH DISKUSSION	25
5.1 TILLÄMPNING AV FINANSIELLA INSTRUMENT	25
5.2 ÅTERKOPPLING TILL HYPOTESER	26
6 SLUTSATSER	29
LITTERATUR OCH PUBLIKATIONER	30
RAPPORTER	32
INTERNET	32

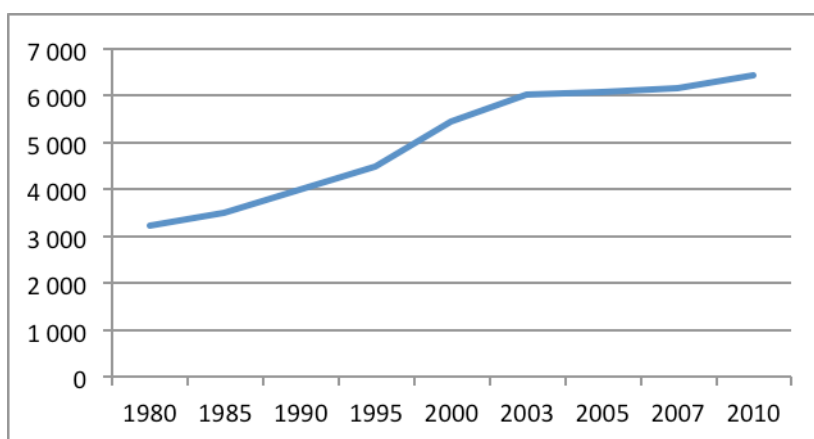
PERSONLIGA MEDDELANDEN	33
BILAGOR	34
BILAGA 1: INFORMATION FÖR KOMMANDE TELEFONINTERVJU TILL LANTBRUKARE	34
BILAGA 2: FRÅGEFORMULÄR FÖR TELEFONINTERVJU MED LANTBRUKARE	35

1. Inledning

Det första kapitlet är en introduktion med bakgrund till området som studeras. Därefter presenteras problem, syfte samt avgränsningar.

1.1 Bakgrund

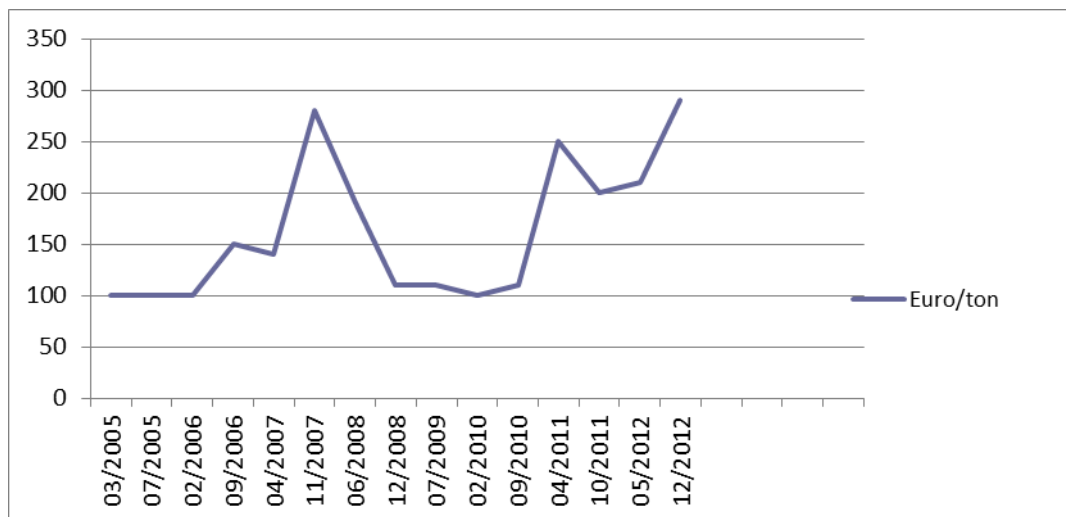
Under senare år har åkerarealen per lantbruksföretag ökat markant. Statistiken i figur 1 visar att antalet lantbruksföretag som brukar mer än 100 hektar (ha) har fördubblats från år 1980 till 2010. (www,SCB, 1 , 2012).



Figur 1. Antalet gårdar som brukar 100 ha eller mer.

Större brukningsenheter innebär större volym fysisk vara, exempelvis spannmål, vilket i sin tur ökar prisrisken för lantbruksföretagen. Ökad efterfrågan på spannmål i utvecklingsländer och alternativ användning av spannmål i exempelvis bioenergisektorn ökar efterfrågan och påverkar prisbilden på spannmål (SJV 2008:1). Terminkontrakt är ett avtal som lantbrukare kan använda för att minska företagets priskänslighet (www.cmegroup, 2012).

Lantbruksföretagen utsätts för flera typer av risk, kvalitets-, kvantitets- och prisvariation. Den största risken anses ändå vara prisrisken (Iwarsson, 2012). Figur 2 illustrerar veteprisets utveckling från mars 2005 till december 2012 på Matifbörsen i Paris. Priserna visas i euro/ton. Figuren visar att prisvariationen kan vara avsevärd under en kort tid. Prisvariationerna påverkas av utbud och efterfrågan världen över. Utbud och efterfrågan påverkas i sin tur av faktorer som bland annat dålig skörd i stora jordbruksdistrikt till följd av exempelvis ogynnsamma väderförhållanden. Med prissäkring kan dessa toppar och dalar jämnas ut och bidra till en mer stabil intäkt för lantbrukaren (www, SJV, 1, 2012).



Figur 2. Prisutveckling vete, MATIF Paris.

Idag finns flera aktörer på marknaden som med sina verktyg kan minska prisriskerna i lantbruksföretag. Handelsbanken införde en ny form av handel 2007 som har funnits i USA sedan 1848 (pers. med., Persson, 2013) Terminshandel är ett verktyg för att hantera prisrisken och lantbrukaren kan prissäkra skörden för att inte riskera få en låg intäkt i förhållande till den risk som tas. Ett terminskontrakt är ett avtal om en framtida leverans av en specifik råvara till ett bestämt pris (www, cmegroup, 2012). Givetvis kan inte alla risker elimineras med terminskontrakt då andra risker som t.ex. kreditrisk tillkommer. I teorikapitlet ges en beskrivning av olika typer av kontrakt för den spannmålsodlande lantbrukaren.

Handelsbanken har omkring 100 000 kunder som äger någon form av mark. Av dessa prissäkrar fem % sin spannmål hos banken (pers. med., Åttingsberg 1, 2013). Den huvudsakliga handeln med spannmål sker på stora börser i världen som MATIF i Paris samt Chicago Board of Trade i USA.

Handelsbanken var först ut på den svenska marknaden med att erbjuda en plattform för handel med terminer. De rekommenderar sina kunder som använt instrumenten i ett par år att säkra 30-50 % av skörden med terminskontrakt, även kallat futurekontrakt (pers.med., Rubin 2013). Den andelen bekräftas även i litteratur. Optimal hedge anger den optimala mängd skörd att prissäkra för en spannmålsodlande lantbrukare i Sverige. Utifrån en optimal strategi rekommenderas att säkra 30-50 % av skörden med terminskontrakt (Nilsson, 2001).

För att bruka finansiella instrument kräver banken någon form av säkerhet. Säkerhetskraven är individuellt utformade men vanligtvis krävs en säkerhet på cirka 30 % av värdet på handlad vara. Säkerheten ställs i form av pantbrev eller i likvida medel (pers. med., Rubin 2013). Lantbrukare har visat stort intresse för den här typen av spannmålshandel. Flertalet lantbrukare har trots detta aldrig handlat med denna typ av finansiella instrument, alternativt endast genomfört ett fåtal affärer. Detta trots de har visat intresse och tagit del av kunskap på informationsmöten och seminarier (pers. med., Åttingsberg 2013).

1.2 Problem och problembakgrund

De produktionsrisker som lantbrukare möter har länge varit kända (Iwarsson, 2012). Lantbrukaren står varje år inför risker så som pris- och skördevariationer. Ingen av dessa risker kan påverkas i större utsträckning men prisrisker kan till viss del reduceras. Som figur 2 visar är prisvariationer ofta betydande under ett odlingsår. Idag finns flera instrument för att hantera dessa risker för lantbrukare som säljer spannmål. Instrumenten innebär att lantbrukaren har en möjlighet att reducera riskerna som prisfluktuationer på marknaden innebär. Terminkontrakten finns i tre former. Forwardkontrakt, futurekontrakt samt optioner mot futurekontrakt. Alternativ ett och två beskrivs i uppsatsen i mindre respektive större utsträckning. Det sista alternativet kommenteras inte då det anses alltför teoretiskt komplext.

Många svenska lantbrukare hanterar risker i spannmålsodling med fastprisavtal och terminshandel (www, Sveriges Radio, 2012). Allt fler lantbrukare arbetar för att minska priskänsligheten och prissäkrar därmed delar av skörden. Under senare tid har också intresset och kunskapen hos svenska lantbrukare ökat för finansiell handel med spannmål.

Forwardkontrakten hos de större aktörerna som Svenska Lantmännen och Svenska Foder används flitigt av lantbrukare i Sverige. Leveranstidpunkt, plats för avlämnade, råvara samt pris framgår tydligt i kontraktet. De finansiella instrumenten inkluderar inte handel med fysisk vara i samma bemärkelse. Handel med exempelvis futurekontrakt liknar värdepappershandel. De finansiella instrumenten har inte fått lika stort genomslag bland de svenska lantbrukarna som forwardkontrakten. Trots det är terminshandel med spannmål ett väl dokumenterat område, såväl nationellt som internationellt. Pennings (1998) är en av många som analyserat marknaden mer grundligt. Studien visar att lantbrukare är i behov av att hantera prisrisker men att det är av stor vikt att lantbrukarna kan hantera instrumenten. Han menar också att lantbrukarens vilja att använda finansiella instrument är positivt korrelerat med kunskap och förståelse inom ämnet. Prisrisken har blivit mer konkret för både lantbrukare och andra aktörer inom lantbruksbranschen världen över. Enligt Pennings (1998) har terminshandeln öppnat för att minimera prisrisker med handel av råvaror inom lantbruket.

Allt eftersom ämnet diskuterats mer i media har också medvetenheten ökat hos lantbrukarna. Alla inblandade parter är till stor del medvetna om problematiken som prisfluktuationer på marknaden innebär (www, lantbruketsaffärer, 2011).

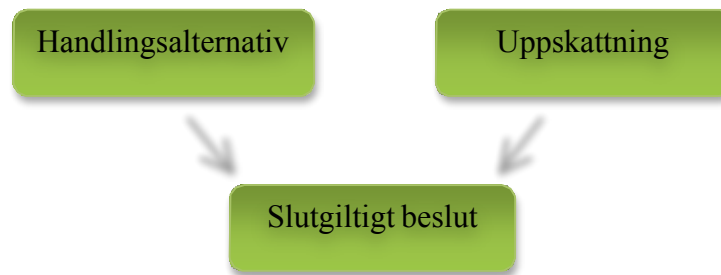
En studie som saknas nationellt är varför svenska lantbrukare väljer att prissäkra i varierande omfattning. Beslutsprocessen och lantbrukarnas resonemang kring detta är ett område av intresse för mer ingående studier. Aktörer på marknaden menar att det finns många lantbrukare som har kunskapen för att börja handla med finansiella kontrakt men som ändå aldrig påbörjar handeln (pers. med., Åttingsberg 1, 2013). Trots att storleken på gården inte har någon betydande inverkan på fördelarna med att prissäkra med finansiella instrument så är det större gårdar som är mest aktiva. Problemet som uppstått är att många lantbrukare aldrig börjar handla eller handlar i ytterst begränsad omfattning. Detta trots att lantbrukaren är medveten om prisrisker samt de fördelar som finns med att prissäkra med finansiella kontrakt.

1.2.1 Problemformulering

Lantbrukarens förmåga att driva och leda företag är avgörande för hur de lyckas. Lantbrukarnas vardag karaktäriseras i hög grad av att anpassa sin verksamhet för att följa marknadens svängningar. Förändringar kräver att lantbrukarna fattar beslut varvid beslutsprocess samt beslutsfattande är högaktuellt. Beslutsprocessen ter sig olika beroende på vilka förändringar som verksamheten skall genomgå. De grundläggande komponenterna i beslutsprocessen visas i figur 3 och är följande:

- (1) Konsekvenser av olika handlingsalternativ.
- (2) Uppskattning av konsekvenser.
- (3) Föregående steg leder fram till ett slutgiltigt beslut (Öhlmér, 1991).

Verklighetens beslutsprocess och den teoretiska beslutsprocessen skiljer sig dock åt. Trots att fördelarna med prissäkring är väl dokumenterade finns det skillnader rörande optimal prissäkringsstrategi gentemot verkligt beteende. Tidigare studier finns inom området men dessa studier gör inte någon tydlig skillnad mellan övriga prissäkringsmetoder och futurekontrakt. Det är av den anledningen av vikt att kartlägga lantbrukarens beslutsprocess rörande futurehandel.



Figur 3: Grundläggande komponenter i beslutsprocessen (Öhlmér 1991, egen bearbetning).

1.3 Syfte

Den utveckling som skett i jordbruket de senare åren kräver att lantbrukaren reducerar variationen i det ekonomiska resultatet. Idag finns flera instrument för att prissäkra spannmål. Flertalet aktörer på marknaden erbjuder finansiella instrument så som futurehandel och optionshandel mot futurekontrakt. Handel med dessa instrument har inte fått det genomslag bland lantbrukarna i Sverige som förväntat.

Syftet är att analysera vad som karaktäriserar de lantbrukare som aktivt brukar finansiella prissäkringsinstrument samt att klargöra vilka hinder som föreligger från användandet av finansiella instrument i större utsträckning. Nedan följer uppsatsens syfte i punktform.

- Analysera lantbrukarens beslutsprocess vid försäljning av spannmål via alternativa försäljningsstrategier.
- Varför väljer inte lantbrukare att prissäkra med finansiella instrument i större utsträckning?

1.4 Avgränsningar

Marknaden erbjuder idag flera typer av terminshandel och råvaruhandel. För att begränsa uppsatsens följer en avgränsning nedan.

Uppsatsen behandlar enbart renodlade finansiella instrument. I dagsläget finns endast två alternativ; futurekontrakt och optionshandel med futurekontrakt. I denna uppsats studeras det första alternativet. Futurehandel är ett relativt nytt instrument på den svenska marknaden och har ännu inte fått genomslag bland lantbrukarna. Det anses därför aktuellt att studera hur lantbrukarna tar beslut rörande terminshandel. Optionshandel är teoretiskt komplext och kommenteras därför inte i uppsatsen.

Uppsatsen avgränsas även till att fokusera på beslutsprocessen rörande futurekontrakt för ett urval av Handelsbankens lantbrukskunder. Tidsramen för uppsatsen är begränsad, av den anledningen kan endast ett mindre antal intervjuer genomföras. Utifrån respondenternas syn på futurekontrakt och dess för- och nackdelar kan slutsatser dras om kundernas agerande som sedan kan analyseras och diskuteras.

Uppsatsen väntas ge en större förståelse kring varför lantbrukare inte använder terminskontrakten i större utsträckning. Med hjälp av denna avgränsning läggs också fokus på ett mindre område som kan studeras mer grundligt.

2. Teori

Kapitlet behandlar teorier och modeller som kan kopplas till uppsatsens syfte och problemformulering.

2.1 Teorival

Den teori som anses tillämbbar i det ämne som studeras är Öhlmérs (1991) beslutsfattarteori. Den schematiska modell som upprättats av Öhlmér ger utrymme för diskussion kring problem som lantbrukare ställs inför. I detta fall att använda eller inte använda finansiella kontrakt. Beslutsfattarteori är koncentrerad mot att personen jämför handlingsalternativ för att kunna göra ett bra val. Denna uppsats syftar just till att klargöra vad som för olika lantbrukare anses vara ett bra handlingsalternativ.

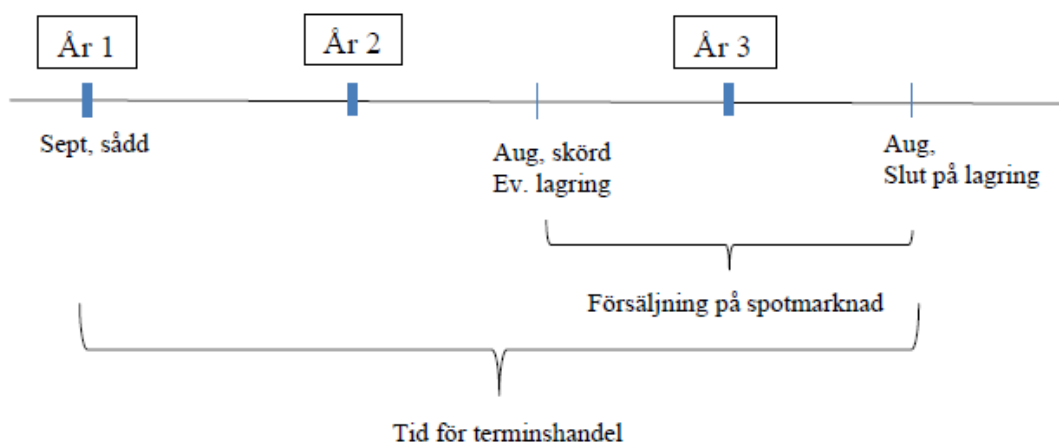
Vidare kan flera teorier anses tillämpliga på området, exempelvis portföljsteori. Den teorin anses inte vara fullt tillämplig på denna studie då den i stor utsträckning syftar till att klargöra olika metoder för riskhantering (www, seligson, 2010). Ytterligare en teori som kan appliceras på ämnet är optimal hedge. Det är en teori som behandlar den kvantitet spannmål som är mest rationellt att prissäkra. Ingen av nämnda teorier berör beslutsprocessen i större utsträckning. Risk och riskhantering är bakomliggande problem i uppsatsen men inte det huvudsakliga ämne som studeras. Det är beslut och hur lantbrukare ställer sig till olika handlingsalternativ som är det centrala i denna uppsats. Av den anledningen läggs fokus på Öhlmérs beslutsfattarteori. Nyttoteori har ett samband med beslutsfattarteori. Val och värdering av olika handlingsalternativ utgår alltid ifrån framtida förväntad nytta. Nyttan definieras annorlunda för olika lantbrukare beroende på riskinställning. Teori om förväntad framtida nytta har samband med de beslut lantbrukaren tar men besluten utgår inte enbart från förväntad nytta. Av den anledningen tillägnas nyttoteori begränsat utrymme.

Forwardkontraktet är ett kontrakt som säljaren tecknar på en vara för att i framtiden leverera den fysiska varan till ett pris och en plats som anges i kontraktet. När kontraktet löper ut skall varan levereras. I Sverige är de största aktörerna Svenska Lantmännen och Svenska Foder.

Futurekontraktet är ett kontrakt som är standardiserat. Det innebär att alla förutsättningar rörande kontraktet är på förhand bestämda. Futurekontraktet går ut på att handlaren köper alternativt säljer en specifik vara med förutbestämt pris till ett datum i framtiden. Skillnaden mellan forwardkontraktet och futurekontraktet är att när futurekontraktet går ut levereras ingen fysisk vara. Kontraktet köps eller säljs tillbaka och utfallet till handlaren bestäms av det pris som tecknades på kontraktet. I enlighet med Lidfeldt och Anderssons rapport (1994) rörande terminskontrakt visar figur 4 förutsättningar för försäljning av spannmål med futurekontrakt.

Ett exempel följer med figur 4. Lantbrukaren har en mängd höstvet. Priset på spotmarknaden är i augusti 1,00 kr/ kilo för vete. Vederbörande anser sig vara nöjd med vetepriset vid tidpunkten. För att uppnå nämnt pris säljer lantbrukaren terminen till 1,12 kr/kilo för leverans i april. Spannmålen säljs under skördetid på spotmarknaden till priset 0,89 kr/kilo. Vid försäljning av spannmål köps samtidigt terminskontraktet tillbaka för 1,01 kr/kilo. Därmed är agerandet på börsmarknaden avslutat. Terminskontraktet ger därmed en vinst om 11 öre/kilo.

Vetet såldes för 0,89 kr/kilo på spotmarknaden. Den totala intäkten blir därmed 0,89 kr/kilo på spotmarknaden och 0,11 kr/kilo på terminshandeln.



Figur 4: Terminshandelns tidsram över tre år (Lidfeldt & Andersson 1994 s. 5 egen bearbetning).

2.2 Beslutsfattarteori

Beslutsfattande innebär att en person har möjlighet att välja mellan flera alternativ där det bästa alternativet ännu inte är känt för personen. Beslutet baseras på de konsekvenser som de olika alternativen leder till samt värdering av dessa. Värderingen syftar till att rangordna konsekvenserna ett handlande kan få (Bergknut., et al 1993).

Först när ovanstående är genomfört kan kriterierna sammanvägas för att avgöra vilket alternativ som ger den största nyttan. I kapitel 1.2.1 visas en modell för de grundläggande beslutskomponenterna. Modellen som Öhlmér utformat är flitigt citerad i avhandlingar som behandlar ämnet beslutfattning. Göransson (2007) använder Öhlmérs modell för att beskriva beslutfattning i mindre företag. Göransson menar att modellen är högaktuell då den fokuserar på mindre företag där en och samma person är aktiv genom hela processen.

Öhlmér (1991) delar in beslutsprocessen i följande steg:

1. **Problemupptäckt** innebär att vederbörande söker efter information internt och externt vilket resulterar i en problemupptäckt.
2. **Problemdefinition** innebär definition av problemet samt identifiering av olika handlingsalternativ.
3. **Analys av alternativen och val** är den fas där handlingsalternativen ställs mot varandra. Konsekvenserna av handlingsalternativen analyseras vilket leder fram till ett slutgiltigt val.
4. **Genomförande samt kontroll av utfallet, implementering** innebär genomförande och analys av resultatet

Det finns litteratur som stärker och talar för att beslutsmodellen som Öhlmér utarbetat är relevant. Andra forskare har utarbetat modeller som kan likställas med Öhlmérs beslutsmodell. Ljung och Högberg (1999) har också utvecklat en rationell beslutsmodell vars fyra steg kan likställas med ovanstående. Ljung och Högberg menar att modellen visar hur en beslutsprocess bör gå till. Följs stegen i modellen kommer utfallet hamna närmare målsättningen. Bergknut et al. (1993) beskriver beslutsprocessen som ett sekventiellt förlopp innehållande fem delar, problembeskrivning, alternativgenerering, alternativens konsekvenser, konsekvensmätning samt värdering och val.

Den schematiska modellen över beslutsfattande i tabell 1 har utöver de fyra faser som beskrivit ovan kompletterats med delprocesser. Delprocesserna syftar till att förtydliga vad som skall observeras i varje fas i beslutsprocessen. Den första delprocessen, söka och uppmärksamma, innebär att personen inhämtar information. Informationen skapar ett förväntat utfall hos vederbörande som då ställer skillnader i de olika utfallen mot varandra (Öhlmér et al., 2000).

I delprocess två börjar planeringen. Öhlmér, et al (2000) har i studier uppmärksammat skillnader i hur lantbrukare planerar framtida förändringar eller investeringar i sin verksamhet. Vid mindre förändringar sker planeringsprocessen främst i tankerummet. Vid större investeringar eller förändringar används hjälpmedel för att lättare hantera informationen. Vederbörande tar hela tiden del av ny och mer information och planen ändras fortlöpande.

I den tredje delprocessen ställs information och förväntat utfall mot varandra och jämförs. Konsekvenser av ett handlingsalternativ jämförs med ytterligare handlingsalternativ. På så vis kan personen avgöra hur ett visst handlingsalternativ skulle fungera som lösning på ett problem. Kalkyler och exempel studeras mer ingående samt diskussion med involverade personer. Utifrån den nya informationen kan en budget upprättas som ger en konkret bild över hur investeringen skulle påverka verksamheten.

I de tre tidigare delprocesserna har personen i fråga ställt handlingsalternativ och konsekvenser mot varandra och gör i det tredje steget ett val. Den fjärde och sista delprocessen syftar till att klargöra och ta ansvar för sitt handlande. Utfallet kartläggs och inblandade parter tar del av resultatet.

I Agricultural Economics (1998) publicerades en artikel rörande lantbrukares beslutsprocess. Författarna Öhlmér, et al fann då att beslutsprocessens traditionella steg behöver utvecklas i delprocesser i enlighet med Öhlmér, et al (2000). De fann att beslutsmodellen blir mer verklighetsförankrad om den utvecklas med delprocesser i form av informationsökande, planering, utvärdering, val samt ansvarstagande.

Tabell 1: Begreppstabell över beslutsfattande. Öhlmér, et al 2000 (egen bearbetning)

Faser ↓	Delprocesser → Uppmärksamhet och sökning	Planering	Uppskattning, utvärdering och val	Ansvar
Problemupptäckt	Problem uppmärksammas		Konsekvenser av problemet, uppskattning av konsekvenser.	Kontroll av handlingsalternativet.
Definition av problemet	Informationssökande för att finna en lösning på problemet. Flera handlingsalternativ uppmärksammas.		Metodval för att skatta konsekvenser av problemet.	Kontroll av handlingsalternativet.
Analys av alternativa lösningar	Analys utifrån den information som inhämtats.	Planering	Möjliga lösningar studeras utifrån ovanstående skattningar.	Kontroll av handlingsalternativet.
Implementering och åtgärd	Informationssökandet ger ledtrådar om det väntade utfallet.		Val av handlingsalternativ utifrån möjliga åtgärder.	Ansvarstagande för det slutgiltiga resultatet.

2.2.1 Nyttoteori

Nyttoteorin är korrelerad med beslutsfattarteorin. Vid beslutsfattande i verksamheten anses målet vara att maximera nyttan. Av den anledningen presenteras nyttoteorin i uppsatsen. När en beslutsfattare tar en risk anses målet vara att maximera nyttan. Nyttoteorin syftar till att ge förståelse för vad som krävs för att maximera sin nytta. Detta ställer höga krav på intag av information och kunskap om de olika handlingsalternativen. Öhlmér (1991) presenterar empiriska data som visar att företagare endast beaktar ett fåtal handlingsalternativ och ett mindre antal konsekvenser av dessa. Det i sin tur betyder att bedömningarna inte alltid visar det verkliga utfallet av en handling.

Nyttan definieras utifrån vilket mål beslutsfattaren har med sitt företagande, exempelvis privata uttag, fortsatt drift eller minimerad arbetsinsats. Lantbrukare står dagligen inför svåra beslut som kan komma att påverka lönsamheten i större företag. Osäkerheten påverkar beslutsfattaren i dennes agerande beroende på hur personen ställer sig till risktagande. En person med neutral inställning till risk väljer det alternativ med högst variation mellan positiva och negativa utfall. Utfallet kan bestå av flera variabler som avkastning och pris. Denne tar risken med hopp om att utfallet blir positivt. En person som i högre grad är neutralt inställd till risker väljer det beslut som har det högsta positiva utfallet.

Nyttoteorins utrymme i uppsatsen begränsas då beslutsfattande är det huvudsakliga ämnet som studeras. Beslutet grundas på förväntad nytta och nyttoteorin bör av den anledningen kommenteras. Litteraturen är begränsad inom nyttoteorin och Öhlmér (1991) blir av den anledningen huvudsaklig referens.

2.3 Hypoteser

Majoriteten av hypoteserna har sitt ursprung i Öhlmérs beslutsfattarteori. Anledningen till detta är att beslutsfattarteorin är den huvudsakliga teorin i uppsatsen. Samtliga hypoteser som har sitt ursprung i Öhlmérs beslutsmodell och de olika steg som presenteras i kapitel 2.2. Hypoteserna rörande beslutsfattning kopplas även till den rationella beslutsmodell som Ljung och Högberg (1999) utformat. Femte hypotesen är utformad med hjälp av studier gjorda av Pennings (1998) som visar på hur lantbrukares val av prissäkringsmetod påverkas av kunskap och förståelse.

Hypoteserna ger en överblick för att sammanställa empiriskt material utifrån de teorier, metod och tidigare studier som presenterats i uppsatsen. Hypoteserna är utformade av tidigare teorier och studier. Beslutsfattarteorin som tillämpas i studien används som underlag vid skapandet av hypoteserna. Under varje hypotes nedan presenteras hur bakomliggande teori eller tidigare studie är applicerbar på denna undersökning. I nästa kapitel presenteras uppsatsens metod och därmed hur insamlingen av empiriskt material gått till. Respondenternas svar i intervjun sammanställs och testas på hypoteserna nedan.

Följande hypoteser utformas av tidigare studier och teorier:

1. *Nytt informationsintag resulterar i en problemupptäckt (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999; bergknut et al., 1993).*
Första fasen i beslutsfattarmodellen, tabell 1, beskriver hur en person tar in information internt och externt samt då uppmärksammar alternativa lösningar på ett problem. I frågeformuläret, bilaga 2, finns en fråga (nummer 7) huruvida lantbrukaren började fundera på alternativa lösningar till minskade prisfluktuationer.

2. *Lantbrukaren undersöker olika handlingsalternativ (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999).*
Andra fasen i beslutsfattarmodellen är en fortsättning på fas ett. Den beskriver hur personen söker lösningar på ett problem genom informationssökning och jämförelser mellan olika handlingsalternativ. I frågeformuläret behandlar fråga åtta vilka alternativ lantbrukaren studerar för att minska påverkan av prisfluktuationer.
3. *Lantbrukaren skattar noga konsekvenserna innan handelns början (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999).*
Tredje fasen i beslutsfattarmodellen är en fortsättning på fas två. Den beskriver hur personen analyserar den insamlade informationen och jämför olika konsekvenser av ett handlingsalternativ i syfte att maximera nyttan. I frågeformuläret behandlar fråga nio vilka normer/konsekvenser lantbrukaren går efter vid prissäkring av spannmål.
4. *Förändringar i verksamheten struktureras och planeras noggrant (Öhlmér, Göransson, Lunneryd, 2000).*
Utifrån beslutsfattarmodellens delprocesser angående *uppskattning, utvärdering och val* formuleras denna hypotes. Delprocessen beskriver hur problemets samt de olika handlingsalternativens konsekvenser uppskattas och värderas. I frågeformuläret behandlar fråga sex hur lantbrukaren planerar och strukturerar förändringar i verksamheten.
5. *Lantbrukare som prissäkrar i större utsträckning har större förståelse för hur terminshandeln fungerar. De är noga med att hålla sig uppdaterade på området (Pennings, 1998).*
Denna hypotesen är den enda som grundas på tidigare studier. Pennings genomförde en studie år 1998 huruvida förståelse och kunskap påverkar lantbrukarens beslut om terminshandel. Hypotesen testas för att jämföra Pennings resultat med denna studie.
6. *Lantbrukare kontrollerar utfallet och konsekvenser samt tar ansvar för dessa (Öhlmér, 1991).*
Denna hypotes är utformad med hänsyn till fjärde och sista fasen i beslutsmodellen. Den behandlar hur lantbrukaren kontrollerar resultat av det handlingsalternativ som valts. I frågeformuläret behandlar fråga tio huruvida lantbrukaren är nöjd med sitt handlingsalternativ och de konsekvenser handlingen innebar.

Kapitel 5.2 visar utfallet av hypoteserna, om de bekräftas eller förkastas utifrån de resultat intervjuerna visar.

3. Metod

I kapitlet nedan presenteras den metod som används i uppsatsen. Kapitlet redovisar disposition, analys av teorier och beskrivning över hur data insamlats.

3.1 Disposition

Figur 5 visar dispositionen för uppsatsen. Kapitel 1 behandlar bakgrunden till problemet samt syfte och avgränsningar. Kapitel 2 visar de teorier som är tillämpbara för att beskriva och analysera futurehandel. Det tredje kapitlet beskriver metoden som används för att genomföra studien gällande lantbrukares ställning till futurehandel som finansiellt instrument. Fjärde kapitlet behandlar empiri och redovisar de iakttagelser som gjorts vid samtal med lantbrukare. I det femte kapitlet analyseras resultatet av all insamlad data och i sjätte kapitlet dras slutsatser kring detta.

Uppsatsens syfte, att analysera lantbrukarens beslutsprocess samt anledningar till varför lantbrukaren inte brukar finansiella instrument i större utsträckning gör det lämpligt att använda en teori som visar på olika steg i en beslutsprocess. Beslutsfattarteorin är systematiserad i olika steg som tydliggör vilka steg en beslutsfattande person genomgår. Vid användandet av beslutsfattarteorin följs de avgränsningar som nämns i 1.4. Beslutsfattandet gäller i detta fall bara med futurehandel samt i vilken utsträckning denna sker. Utifrån de problem som identifierats skapas ett syfte som denna studie ska uppnå samt avgränsningar. Utifrån den teori som är applicerbar på ämnet skapas ett intervjuformulär som ligger till grund för insamling av empiriskt material. Metoden för insamling av empiriskt material diskuteras i kapitel 3.2. Det empiriska materialet analyseras och diskuteras för att sedan resultera i en slutsats.



Figur 5: Disposition av uppsatsen, (egen bearbetning)

3.2 Kvalitativ metod

Inom det ämne som studeras finns många tidigare studier som behandlar prissäkringsstrategier för spannmålsodlande lantbrukare. Det innebär att det finns en mängd sekundärdata att ta del av i form av litteratur och artiklar. Sekundärdata används för att beskriva bakomliggande fakta och faktorer som lantbrukaren bör ta hänsyn till vid prissäkring. Syftet är inte att redogöra för hur terminshandel fungerar i teori och praktik. För att uppnå syftet används en kvalitativ metod innehållande flertalet telefonintervjuer.

Några huvudsakliga teman i den kvalitativa intervjun är att intervjuaren och respondenten befinner sig i samma livsvärld och resonerar kring något som är intressant för bägge parter (Kvale, 2009). Intervjuaren kan på så sätt förstå respondentens resonemang och sätta sig in i varför personen agerar som denne gör. Respondenten introduceras i ämnet och tillåts sedan själv resonera och spekulera kring frågorna. En öppen dialog förs mellan parterna. Svaren som erhålls i en kvalitativ intervju är ofta av mer diskuterande karaktär än vid en kvantitativ undersökning. Svaren kan ibland bli motsägelsefulla allt eftersom intervjun fortskrider. Då kan mer specifika frågor ställas vilket kan ge respondenten nya infallsvinklar i ämnet.

En kvalitativ metod syftar till att få en översiktlig förståelse och att se mönster i den tillfrågandes svar (Trost, 1997). Den kvalitativa intervjun ger djupgående svar som i senare led kräver mer bearbetning för förståelse och sammanfattning. Till skillnad från en kvantitativ metod där numeriska delar och statistiska analyser utgör en stor del, syftar den kvalitativa metoden till att klargöra avgörande skillnader utifrån en jämförande analys av observerade fenomen.

3.3 Datainsamling och urval

Syftet är att analysera lantbrukarens beslutsprocess vid försäljning av spannmål via alternativa försäljningsstrategier samt att klargöra varför lantbrukaren inte väljer att prissäkra med finansiella instrument i större utsträckning. Generalisering och representativitet är därmed inte grundläggande i studien. Det är dock viktigt att urvalet av undersökningsspersoner är lämpligt utifrån den utgångspunkt som studien har (Holme, Krohn Solvang, 1996). På grund av banksekretess väljer den berörda banken ut de lantbrukare som anses lämpliga för föreliggande studie. Lantbrukarna har varierande intresse och kunskap inom ämnet vilket medför att studien inbegriper flera perspektiv.

Nedan följer de urvalskriterier som författarna till uppsatsen tagit fram i samarbete med berörd bank. Banken har en god uppfattning om vilka kunder som har kunskap rörande terminshandel då de vet vilka som varit på informationsmöten och föreläsningar. Att banken väljer ut undersökningssenheter kan göra urvalet mindre representativt. I detta fall har majoriteten av respondenterna större gårdar (mer än 300 hektar). Det kan ge konsekvenser då dessa har en mer genomarbetad strategi för försäljning av spannmål än gårdar med färre hektar (www.lantbruketsaffärer, 2012). Med större volym fysisk vara blir påverkan av prisfluktuationer mer märkbar och större lantbruksföretag har därmed mer incitament för att planera sina affärer ingående.

Första urvalskriteriet i studien är att undersökningssenheter ska representera både lantbrukare som prissäkrar i större utsträckning samt lantbrukare som prissäkrar i mindre utsträckning alternativt inte alls. Lantbrukarna ställs inför samma frågeformulär för att en jämförelse ska kunna göras om varför lantbrukarna agerar som de gör.

Andra urvalskriteriet i uppsatsens studie är att de lantbrukare som inte valt att börja handla aktivt med terminer hos banken ska ha kunskap för att genomföra en affär. Att lantbrukaren innehar kunskapen gör att alla undersökningsenheter kan jämföras utifrån samma intervjuformulär. Samma egenskaper kan mätas hos de olika parterna vilket ger ett trovärdigt resultat.

3.4 Metodkritik

Anledningen till att genomföra en undersökning är antingen att *förstå något* eller att *förklara något* (Robson, 2011). Denna uppsats är av beskrivande och diskuterade karaktär i syfte att ge en översikt av lantbrukskundernas agerande på spannmålsmarknaden. Det finns risk att respondenten influeras av intervjuarens åsikter och kommentarer under intervjuens fortskridande. Det finns också utrymme för feltolkningar mellan parterna (Holme & Krohn Solvang, 1996). En risk med en kvalitativ intervju är att intervjuaren feltolkar respondentens svar vilket ger konsekvenser i undersökningens realitet. För att undvika feltolkningar och att intervjun ska förbli saklig används intervjuformuläret.

Urvalet och dess svagheter har diskuterats ovan. Studien görs ur ett deduktivt perspektiv. Det är ett vetenskapligt förhållningssätt som innebär att hypoteserna utgår från en teori (Holme & Krohn Solvang, 1996). Teorierna presenterades i kapitel 2. Hypoteserna testas sedan på verkligheten för att se om teori och verklighet överensstämmer.

4. Empiri

I kapitlet presenteras en slutledning grundat på erfarenhet. Avsnittet bygger på vetenskapliga undersökningar baserat på intervjuer med lantbrukare.

4.1 Utfall

Elva lantbrukare besvarar genom en telefonintervju ett antal frågor som rör deras syn på risk, riskhantering och beslutsfattande i lantbruksföretag. Frågorna är utformade utifrån teorikapitlet. Empirin har sammanställts genom jämförelser av respondenternas svar. I slutet av kapitel fyra finns en sammanställning över respondenternas svar relaterat till beslutsfattarteorin. Bilaga 1 visar det informationsbrev som sändes ut till lantbrukarna inför intervjun. Bilaga 2 visar det frågeformulär som intervjun utgick ifrån.

4.1.1 Lantbrukare A

Bakgrund

Lantbrukare A driver en gård i Skåne på 1150 hektar. Lantbrukare A är utbildad civilekonom och har arbetat inom lantbruket i 25 år. Lantbrukaren har under sina 25 år tagit del av kunskap från media och rådgivarbrev. På så sätt följs utvecklingen i realtid, något som är ovärderligt för egenföretagare. De främsta grödorna är vete, korn och raps.

Handel och kunskap

Lantbrukare A prissäkrar delar av rapsen med fastprisavtal. Mycket av spannmålen används som foder till djuren. Fastprisavtalen tecknas hos Svenska Lantmännen och Kristianstadsortens lagerhusförening. Intresset för fastprisavtal uppstod för fyra år sedan då priserna var ojämna och marknaden osäker. Lantbrukare A handlar med terminer hos Handelsbanken. Intresset för denna typ av handel har växt fram i takt med att ämnet diskuterats bland kollegor, rådgivare och i lantbrukspressen. Lantbrukare möts av stora risker i och med prisfluktuationer och detta var ett aktuellt sätt att hantera de fluktuerande spannmålspriserna. Lantbrukare A säkrar ungefär halva skörden med Handelsbankens terminskontrakt. Kunskapen inom ämnet finns och vederbörande känner sig relativt säker på de tekniska detaljerna. Enligt lantbrukare A är det inget problem för lantbrukare att del av kunskap i ämnet. Mycket information finns i lantbrukspressen och hos rådgivare.

Beslutsprocess

Ett problem som uppstått är att det är svårt att få de bästa priserna men att man någon gång måste vara nöjd med sina affärer. Lantbrukare A bestämmer sig för att prissäkra då priset anses vara högt och stabilt. Affärer görs endast med den råvara som har det högsta priset. De största fördelarna med terminkontrakt anser lantbrukare A är att de djupaste fluktuationer kan undvikas. Förhoppningen är att kunna jämna ut inkomsterna över åren och kunna säkra sin pension då lantbrukare A befinner sig i den övre medelåldern.

4.1.2 Lantbrukare B

Bakgrundsfakta

Lantbrukare B driver en gård i Skåne. Lantbrukaren har drivit gården i tre år och är utbildad ekonom. Arealen är 650 hektar där de främsta grödorna är vete, malkorn, raps och sockerbetor. På frågan om risktagande säger sig vederbörande vara mer åt det risktagande hållet, balanserat risktagande.

Handel och kunskap

Det mesta av spannmålen lagras och säljs inte direkt utan det rätta priset inväntas. Lantbrukare B har aldrig använt sig av forwardkontrakt. Däremot har Handelsbankens finansiella instrument använts under alla år som lantbrukare. Intresset skapades då lantbrukare B tidigt insåg att det är svårt och riskfyllt att handla med fysisk vara.

Beslutsprocess

Vidare berättar vederbörande att det är svårt att garantera både kvalitet och kvantitet till ett visst datum. Därav nyttjas hellre enbart finansiella instrument. Lantbrukare B har säkrat två skördar under de senaste tre åren. De gångerna har ungefär 25 % av skörden säkrats. Kunskapen anses vara god inom området. Däremot är marknaden svår att förutspå och rådgivare får en betydande roll.

4.1.3 Lantbrukare C

Bakgrundsfakta

Lantbrukare C har en gård, belägen i Skåne. De främsta grödorna som odlas är sockerbetor, raps och spannmål. Lantbrukare C är civilekonom och har arbetat inom lantbruket i 25 år. Utbildningen har kompletterats med kurser inom lantbruk. Lantbrukare C väljer hellre det säkra alternativet före det osäkra. Det är svårt att garantera sig en stor vinst i framtiden och lantbrukare C tar hellre en lite mindre vinst idag än en eventuellt stor vinst i framtiden.

Handel och kunskap

Lantbrukare C handlar med fastprisavtal idag hos en av de större aktörerna. Denna handel började för 10 år sedan och idag säkras 50 % av skörden med dessa avtal. För tio år sedan säkrades ingen del av skörden med fastprisavtal och idag har den siffran stigit till 50 %. Det är en snabb utveckling och det visar på den stora osäkerhet som lantbrukare står inför. De senaste åren har lantbrukare C även prissäkrat delar av skörden hos Handelsbanken. När vederbörande fick reda på informationen om denna tjänst steg genast intresset.

När intresset uppstod var även priserna höga på spannmål vilket var en bidragande orsak till det stora intresset. Kort därefter sjönk priserna och lantbrukare C blev mer medveten om de kraftiga prisvariationer som marknaden har. I samband med detta hade Handelsbanken ett informationsmöte om finansiell handel med spannmål. Lantbrukare C anser sig nu ha en god övergripande kunskap i ämnet. Dock finns ett hinder, marknaden är svår att avläsa. Det skulle ta lång tid att sätta sig in i och man tvingas förlita sig till andra. Det anses också vara en risk, att inte alltid vara fullt säker på att man gör en bra affär.

Beslutsprocess

För att minimera kvalitet- och kvantitetsvariationer säljer lantbrukare C endast den fysiska vara som är befintlig. Kommande skörd säkras inte. De finansiella verktyg som banken erbjuder anses vara ett bra sätt att jämna ut toppar och dalar för att få en stabil inkomst.

Lantbrukare C utvecklade tidigt en strategi för sin handel. Först och främst eftersträvas stabila, höga priser. Termin och fysisk vara säljs vid samma tidpunkt. Målet med de finansiella instrumenten är att säkra höga priser för sin spannmål, undvika de djupaste prisdalarna och att ha en jämn inkomst över åren.

4.1.4 Lantbrukare D

Bakgrundsfakta

Lantbrukare D driver lantbruk i Skåne sedan 15 år tillbaka och brukar en areal på 70 hektar. Grödorna är spannmål och raps. Vederbörande är utbildad agronom med inriktning ekonomi och mark/växt. Gällande risk skulle lantbrukare D betrakta sig som bådadera, beroende på situation och kunskap.

Handel och kunskap

Lantbrukaren handlar med fastprisavtal och säkrar 50 % av skörden. Även terminshandel är något som den tillfrågade lantbrukaren nyttjar. Det som gjorde att lantbrukare D började handla med finansiella verktyg var fluktuationerna på spannmålsmarknaden samt god likviditet, vilket är en förutsättning för denna typ av handel. Den andel av den fysiska varan som säkras på detta sätt utgör två tredjedelar. Kunskapsmässigt känner lantbrukare D sig säkrare på terminshandel jämfört med fastprisavtal. Intresset uppstod i och med att lantbrukare D har andra företag och därigenom fått insikt gällande möjligheterna. Det ekonomiska intresset i sig upplevs skapa nyfikenhet vilket utgör en bra grund. Risken med handeln enligt vederbörande är att det går för fort, för att vara riktigt aktiv och uppdaterad skulle lantbrukare D vilja kunna lägga ner mer tid för att öka handeln. För att hantera risken avstår lantbrukare D hellre från en affär om denne inte känner sig säker och om risken verkar påtaglig.

Beslutsprocess

Den faktor som gjorde handeln intressant var att lantbrukare D ville tjäna mer pengar på sitt jordbruk. Vederbörande anser sig inte ha någon stor gård och vill maximera intäkterna på gården samtidigt som denne har ett arbete vid sidan om. Lantbrukare D har nyttjat terminshandel under cirka tre år, men upplever att det alltid finns något nytt att lära sig inom handeln. Det finns en speciell känsla och lantbrukare D har definierat en prisnivå denne följer för att fatta beslut om prissäkring. Lantbrukare D anser att möjligheterna att göra en vinst ökar med hjälp av börser jämfört med när spannmålen säljs på sedvanligt sätt efter skörd. Lantbrukaren i fråga säkrar endast om priset är tillräckligt högt men spekulerar också på börser.

4.1.5 Lantbrukare E

Bakgrundsfakta

Lantbrukare E bedriver lantbruk i Skåne sedan 1988. Den areal som brukas är 710 hektar, vilket sker i samarbete med en granne. De grödor som odlas är vete, korn, sockerbetor, konservärtor, ängsgröe och rödsvingel. Lantbrukare E är utbildad lantmästare. Gällande risktagande tar lantbrukare E hellre det säkra före det osäkra.

Handel och kunskap

Lantbrukare E handlar med fastprisavtal på en del av skörden. Kunskapsmässigt anses detta vara en acceptabel form av handel för lantbrukaren. Idag handlar lantbrukare E dessutom med terminer. Den faktor som bidrog till att vederbörande påbörjade handel med termin var

information och föreläsningar som han tog del av. Denna handel började först i ett annat företag. Företaget hjälpte lantbrukaren i terminshandelsprocessen genom en skicklig rådgivare. Intresset uppstod först när lantbrukare E själv skaffade ett kontrakt inom terminshandeln. Den faktiska informationen ledde till ökad förståelse och därmed också till ett ökat intresse. Terminshandeln upplevdes av vederbörande som lättare att förstå när han handlade med ett eget kontrakt. Risken med handeln anser lantbrukaren vara om börsen och marknaden inte följs åt. Förståelsen för vad kontraktet innebär är centralt. Att ta en sak i taget är också en viktig parameter. Lantbrukare E handlar i svenska kronor för att undvika spekulation i valutan. Många faktorer kan i början lätt leda till förvirring vilket medför att intresset minskar. Förståelse för vad handeln innebär minskar riskerna.

Beslutsprocessen

Intresse för terminshandel skapades genom fluktuationerna på spannmålsmarknaden och riskerna av att inte göra något alls. Det viktiga i handeln är inte att pricka topparna utan att undvika dalarna. Viktigt är också att sprida ut försäljningen av skörden. För att minska fluktuationerna anser lantbrukare E att det är viktigt att sälja vid olika tidpunkter när priserna betraktas som tillfredsställande. Avgörande faktorer som lantbrukare E utgår från när skörden säkras handlar om vilket skick grödan är i, samt att en del av grödan säljs vid skilda tidpunkter. För att minimera risken för spekulation är det viktigt att ha kontroll över volym spannmål och att inte säkra mer än vad som finns. En fördel för lantbrukare E är att denne får kontroll på kostnaderna i företaget. Det är viktigt att veta vilken nivå som är passande för företaget. Lantbrukare E går mycket på intuition och erfarenheter i samband med beslutsfattandet. Det är viktigt att vara nöjd och att inte låta girigheten ta över i denna typ av handel.

4.1.6 Lantbrukare F

Bakgrund

Lantbrukare F bedriver lantbruk i Skåne och har varit lantbrukare i 40 år. Den areal som lantbrukare F brukar utgöra av 300 hektar åker och grödorna är sockerbetor, vete, malkorn, höstraps och konservärtor. Lantbrukare F har genomgått lantbruksutbildning och även lantbrukskurser. Gällande risktagande så betraktar sig lantbrukare F som en ganska spekulativ person.

Handel och kunskap

Lantbrukare F handlar idag delvis med fastprisavtal med Lantmännen men även med terminer. Den faktor som ledde till att vederbörande började handla med terminshandel var den nyfikenhet som väcktes efter att denne varit på möten och informationsträffar. Lantbrukare F gör affärer med Handelsbanken men får information även från andra håll. 25 % av spannmålen säkras via terminshandel. Priset säkerställs när det anses vara högt och stabilt. Lantbrukare F säkrar inte något om det inte finns en bakomliggande fysisk vara. Kunskapsmässigt känner lantbrukare F att det finns förståelse kring vad terminshandeln innebär. Intresse uppstod för fem år sedan då betydande prisfluktuationer förekom på marknaden. En risk inom terminshandel upplevs vara om produktionskostnaderna inte täcks. Lantbrukare F säkrar för att kunna hantera kostnaderna. För att kunna genomföra en aktiv säkra terminshandel har lantbrukare F genomfört en företagsanalys för att beräkna produktionskostnader för spannmål i företaget.

Beslutsprocess

Funderingarna på alternativa lösningar till minskade prisfluktuationer är i första hand för att säkra företaget fortlevnad.

Lantbrukare F anser att 25 % av volymen är lämpligt att säkra via terminskontrakt men att spekulera i en vara som inte finns fysiskt intresserar inte vederbörande. Vinst för lantbrukare F är att produktionskostnaderna har täckts.

4.1.7 Lantbrukare G

Bakgrund

Lantbrukare G bedriver lantbruk i Skåne med odlad areal på 500 hektar. Korn, vete, råg, konservärtor och sockerbetor odlas. Lantbrukare G är lantmästare och har erfarenhet från spannmålsbranschen. Gällande risk säkras skörden beroende på pris och vad som är ekonomiskt försvarbart för företaget utifrån kalkyler.

Handel och kunskap

Lantbrukare G handlar idag med fastprisavtal och säkrar 30 % av rapsen men i anslutning till skördetiden upp till 90 % av grödan. Spannmålen säkras till 30-35 % via terminshandel och resterande säljs till spotpris. Kunskapsmässigt känner sig vederbörande säker på terminshandel i och med att han har mycket erfarenhet och kunskap. Intresset uppstod för ungefär 20 år sedan gällande fastprisavtal. Lantbrukare G handlar även med terminer hos Handelsbanken. En orsak till att lantbrukare G började handla med terminer var det stora glappet mellan börspris och fastprisavtal. Målet var att kunna minska prisfluktuationerna. Cirka fem till sju kontrakt tecknas varje år beroende på pris och marknadssituation. Kunskapsmässigt anser denne lantbrukare att en hel del kunskap och erfarenhet finns. Det svåra är dock att fatta beslut.

Beslutsprocess

Intresset för terminshandel uppstod för cirka tre år sedan. Intresset för börshandel med spannmål har funnits en längre tid men vederbörande har varit nöjd med de priser som fastprisavtalen gett. Nu anser lantbrukare G att skillnaderna är för stora mellan börs och fastprisavtal. De risker som lantbrukare H ser med denna typ av handel är om lantbrukaren skulle göra en felbedömning, samtidigt som de likvida medlen som kan krävas kan vara ett problem och det behövs en kassa. Lantbrukare G menar att det trots allt är de likvida medlen som utgör grunderna för spekulation. För att minimera risken handlar inte lantbrukare G med en vara som inte finns tillgänglig. För att minska prisfluktuationerna måste lantbrukare våga ta beslut även i de fall då osäkerheten är stor. Lantbrukare G bestämmer sig för att säkra skörden vid ett tillfredsställande pris som täcker kostnaderna.

4.1.8 Lantbrukare H

Bakgrund

Lantbrukare H bedriver lantbruk i Skåne och har varit egen företagare sedan 1988. Vederbörande driver ett växtodlingsföretag på 400 hektar med en femårig växtföljd där grödorna utgörs av korn, vete, sockerbetor, åkerbönor och havre. Lantbrukare H är utbildad lantmästare och har erfarenhet som rådgivare. På frågan om lantbrukare H anser sig vara en risktagande person blir svaret ganska riskbenägen. Risk anses som positivt för en företagare och om lantbrukare H inte skulle ta några större risker kan det leda till sämre beslut.

Handel och kunskap

Lantbrukare H använder sig idag av fastprisavtal och terminsavtal där besluten i företaget fattas tillsammans med erfarna personer som vederbörande har förtroende för. De största riskerna med spannmålshandel anser lantbrukare H vara om girigheten skulle bli för stor. Lantbrukare H hanterar själv de fluktuerande spannmålspriserna genom en utarbetad strategi som känns genomtänkt utifrån företagets situation. Idag säkrar lantbrukare H aldrig mer än 30 % via terminshandel men har funderingar på att öka denna andel. *“Det är ett stort steg att göra första affären men sedan rullar det på”* säger lantbrukare H.

Beslutsprocess

En bidragande orsak till att lantbrukaren började fundera på alternativa lösningar var på grund av marknaden och dess osäkerhet. Alternativ för att minska fluktuationerna är att dela upp skörden. Lantbrukare H:s strategi är att dela upp försäljningen av skörden vid tre tillfällen. De normer som vederbörande utgår från när skörden ska säkras är att priset är högre än kostnaderna. Lantbrukare H försöker följa marknaden och uppdatera sig så mycket det går via kontakter och informationsbrev.

4.1.9 Lantbrukare I

Bakgrund

Lantbrukare I bedriver lantbruk i södra Skåne och har varit egen företagare sedan 1979. Arealen består av 220 hektar åker och de grödor som odlas är sockerbetor, korn, konservvårter, raps och vete. Lantbrukare I anser sig vara ganska riskbenägen som person. Risk är ett positivt begrepp för lantbrukare I och som lantbrukare samt egen företagare är denne van att ta risker.

Handel och kunskap

Lantbrukare I handlar med fastprisavtal. Lantbrukare I lagrar 85 % av spannmålen, resterande säljs till spotpris. När all spannmål bärgats begär lantbrukare I in en offert från olika spannmålshandlare för att få bästa möjliga pris.

Lantbrukare I har inte börjat handla aktivt med terminshandel. Än så länge har lantbrukare I endast gjort en affär med denna typ av kontrakt. En faktor som bidragit till att lantbrukare I inte har börjat handla är att priserna inte har varit tillräckligt höga. Lantbrukare I ser positivt på att ha genomfört en affär. Sedan dess har lantbrukare I följt terminsmarknaden med ett helt annat intresse. Anledningen till att första affären genomfördes var att ett bra pris erhöles för maltkorn och lantbrukare I prövade då att säkra en post om 50 ton. Kunskapsmässigt anser lantbrukare I sig ligga mellan 6-7 på en skala från 1-10. Intresset för terminshandel uppstod via informationsträffar och möten. Riskerna inom terminshandel anser lantbrukare I vara om en lantbrukare handlar med större volymer än vad som finns i form av fysisk vara. Problemet kan vara om girigheten tar över. En annan tanke rörande risken är om handeln med spannmål skulle minska så att priserna skulle bli låga. För att hantera riskerna inom terminshandel är lantbrukare I mycket noga med att inventera fysisk vara.

Beslutsprocess

Funderingar på alternativa lösningar på prisfluktuationer uppkom då priserna på spannmål sjönk hastigt. En tid därefter steg priserna och vederbörande fann då handel med spannmål vara mer intressant. För att försöka minska prisfluktuationerna för lantbrukare I:s del skulle ett alternativ kunna vara att bygga ut lagringsvolym och därefter sälja i rätt tid. Detta är dock ett kostsamt alternativ och leder till ökad kapitalkostnad som ska tjänas in genom

terminshandel. Den avgörande faktorn för lantbrukare I gällande tidpunkt för när skörden säkras är priset. Lantbrukare I läser nyhetsbrev och säkrar vid passande tillfälle. Vinst för lantbrukare I är när det blir ett pris som vederbörande är nöjd med.

4.1.10 Lantbrukare J

Bakgrund

Lantbrukare J driver ett växtodlingsföretag i Halland. Lantbrukaren är utbildad driftsledare och egen företagare sedan 1978. Den totala areal som brukas är 770 hektar och de grödor som odlas är vall, konservärter, raps, morötter, palsternackor samt gräsfrö. På frågan om lantbrukare J anser sig vara en risktagande person säger sig vederbörande välja det säkra före det osäkra vilket tyder på en riskaversiv inställning.

Handel och kunskap

Idag handlar lantbrukare J både med fastprisavtal och terminshandel hos Handelsbanken. Lantbrukare J började handla med fastprisavtal för 15-20 år sedan med grisfoder. Intresse för priser på spannmål har därför funnits sedan en tid tillbaka. När lantbrukare J hörde Mikael Rubin från Handelsbanken berätta om terminshandel uppstod nyfikenhet och intresse. Genom denna kontakt började även vederbörande läsa en del om terminshandel samt handla med denna typ av kontrakt. Lantbrukare J säkrar aldrig mer än 50 % av förväntad skörd. Detta för att det inte ska bli allt för omfattande spekulation i spannmål. Kunskapen för lantbrukare J känns idag bättre. Idag har vederbörande handlat med terminer under två till tre år. De första åren handlade lantbrukare J med fyra kontrakt vartdera året för att lära sig. Lantbrukare J ser inte direkt några risker med handeln. Det är en betydande trygghet att veta priset. Lantbrukare J anser att om man väl är nöjd med sitt säkrade pris så kan man inte göra mer. Den fysiska varan finns alltid tillgänglig som en säkerhet.

Beslutsprocess

På frågan varför lantbrukare J började fundera på alternativa lösningar för att minska prisfluktuationerna blev svaret att det är svårt att maximera produktionen mer då höga skördar redan tas ut per hektar. Därmed får försäljningspriset en betydande roll. Ett alternativ till att minska känsligheten för prisvariation är att utöka lagringskapaciteten. Det är givetvis en kostnadsfråga men det är en tanke inför framtiden. För att säkra delar av skörden är priset en viktig faktor samt att den fysiska varan finns tillgänglig.

4.1.11 Lantbrukare K

Bakgrund

Lantbrukare K driver ett lantbruksföretag om 450 hektar i Småland. De huvudsakliga grödorna är vete, raps, korn och jordgubbar. Företaget har drivits i egen regi de senaste 25 åren men lantbrukare K har ytterligare fem års erfarenhet i branschen. Vederbörande är lantmästare och har efter denna utbildning skaffat sig omfattande erfarenhet genom alla år i branschen.

Lantbrukare K har svårt att svara på frågan kring hur denne ställer sig till risk. Det beror helt och hållet på vilken situation det handlar om. Investeringar i maskiner är en stor kostnad i företaget, vilket innebär en risk för företaget. Prisrisken i spannmålsodlingen hanteras på olika sätt från fall till fall. Lantbrukaren anser att det inte går att eliminera riskerna i lantbruksföretaget men att det finns bra instrument för att hantera dessa.

Handel och kunskap

Lantbrukare K handlar idag med fastprisavtal hos Svenska Lantmännen. För ungefär fem år sedan var fastprisavtal ett stort samtalsämne vilket innebar att intresset och kunskapen ökade. Hur stor del av skörden som säkras med fastprisavtal skiljer sig markant från år till år. 2011 säkrades tre fjärdedelar av skörden, medan ingenting säkrades 2012. Lantbrukare K handlar även med terminskontrakt sedan två år tillbaka. Vederbörande blev inbjuden till ett informationsmöte hos Handelsbanken och har sedan dess nyttjat tjänsten i mindre utsträckning. Anledningen till att endast en mindre del av skörden säkras är den bristfälliga kunskap denne anser sig ha i ämnet. De konsekvenser som handlandet kan innebära anser lantbrukare K vara en stor risk. Om lantbrukare K skulle öka andelen säkrad skörd skulle mer kunskap behövas. En kontaktperson på det lokala bankkontoret som kan vägleda skulle underlätta.

Beslutsprocess

Lantbrukare K är väl införstådd med att det är näst intill omöjligt att lyckas sälja till det högsta priset och intalar sig själv att man någon gång måste vara nöjd med sina affärer. Stabilitet prioriteras i företagandet. Ytterligare ett alternativ till att hantera prisvariationerna kan vara att öka lagringskapaciteten. Detta innebär betydande investeringar vilket företaget inte kan bära i dagsläget.

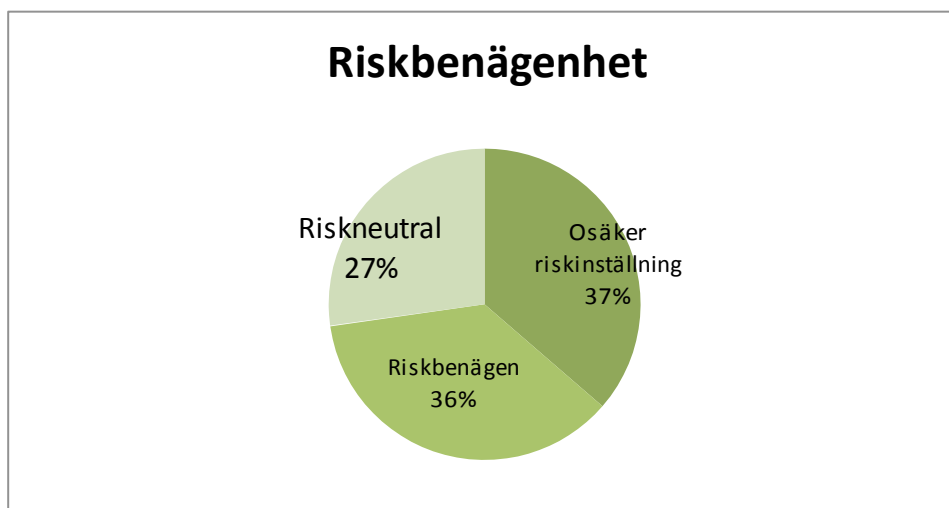
4.2 Sammanställning av empiri

Sammanställningen av empiri utförs genom en jämförelse av samtliga lantbrukare. Samtliga respondenter har fått samma frågeställningar och därav kan svaren likställas.

4.2.1 Inställning till risk

Figur 6 visar lantbrukarnas inställning till risk utifrån om lantbrukaren är riskbenägen, riskneutral eller har en osäker riskinställning. Figuren illustreras med utgångspunkt i nyttoteoriens budskap. De lantbrukare som anses riskneutrala har svårt för att placera sin riskbenägenhet på en skala. De tar en risk utifrån den situation som råder och vilka konsekvenser agerandet kan komma att få.

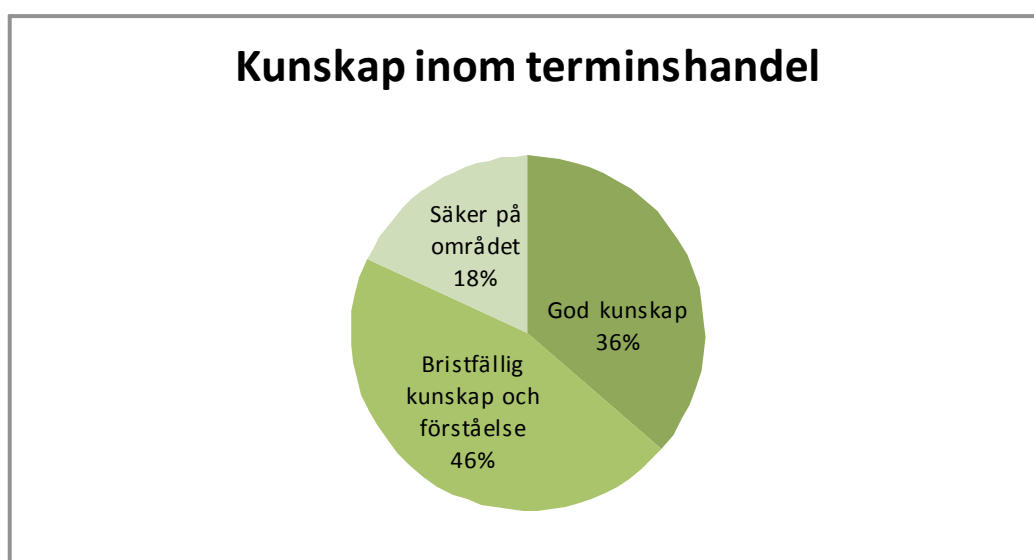
De lantbrukare som anses ha en osäker riskinställning tar hellre ett säkert handlingsalternativ där konsekvenserna är förutsägbara. Det kan även innebära att lantbrukaren är beredd att ta en mindre vinst framför en högre men mer osäker vinst. De riskbenägna lantbrukarna säkrar delar av kommande skörd och spekulerar sedan mycket i hur priserna förväntas ändras framöver.



Figur 6: Cirkeldiagrammet visar lantbrukarnas inställning till risktagande.

4.2.2 Kunskapsnivå

I figur 7 illustreras lantbrukarnas kunskapsnivå rörande terminshandel. Kunskapsnivån skiljer sig märkbart mellan lantbrukarna. De som anser sig vara säkra inom området förstår stora delar av processen samt vilka faktorer som påverkar. De har god kontroll på sina affärer och säkrar ofta större delar av skörden via finansiella instrument. De som besitter god kunskap inom området har en övergripande förståelse efter informationsmöten men har ännu inte genomfört många affärer och har av den anledningen inte någon större erfarenhet. De flesta lantbrukare som intervjuats anser sig ha en bristfällig kunskap i området och handlar endast i mindre omfattning. Flera upplever en betydande osäkerhet på grund av okunskap. Sammanställningen utifrån lantbrukarnas kunskapsnivå är av relevans då det är avgörande för handeln.



Figur 7: Cirkeldiagrammet visar lantbrukarnas kunskapsnivå.

4.2.3 Sammanställning beslutsfattarmodell

Tabell 2 visar en schematisk sammanställning utifrån den beslutsmodell som presenterades i kapitel 2. Tabell 2 visar vilka kriterier lantbrukarna utgår ifrån vid beslutsfattande och val. Tabellens syfte är att frågorna återkopplas till lantbrukarnas egna företag.

Tabell 2: Sammanställning av lantbrukarnas problemupptäckt, problemdefinition, analys och val samt definition av vinst (egen bearbetning)

	Problemupptäckt	Problemdefinition	Analys & val (avgörande faktorer för beslut)	Marknadsstrategi (Implementering)
A	Fluktuerande spannmålspriser.	Ta del av kunskap och information för att hantera finansiella instrument.	När priserna är höga och stabila.	Kunna jämna ut inkomsterna över åren, säkra pension.
B	Svårt att garantera både kvalitet, kvantitet och till ett förutbestämt datum.	Har svårt att garantera kvantitet och kvalitet. Terminshandel är ett alternativ.	Inväntar det rätta priset. Ska ha den fysiska varan tillgänglig.	När ett bra pris säkras.
C	Fluktuerande spannmålspriser.	Säljer endast befintlig vara. Höga priser på börsen, möjlighet att tjäna mer pengar.	När priset är högt och den fysiska varan finns tillgänglig.	Stabil inkomst och höga priser.
D	Möjligheten till att tjäna mer pengar.	Vill maximera intäkterna och därmed är börshandel mer rationellt.	Har en produktionskostnadsstrategi.	Det som går att tjäna på börsen utöver spotpris direkt i skörd.
E	Fluktuerande spannmålspriser.	Sälja vid olika tidpunkter för att sprida risken.	Efter spannmålens kvalitet och att volymen finns tillgänglig.	När priset överstiger produktionskostnaderna.
F	Fluktuerande spannmålspriser.	En garanterad tillgång av fysisk vara samt sprida risker.	Efter den volym som finns tillgänglig.	När produktionskostnaderna täcks.
G	Stora variationer mellan börspris och fastprisavtal.	Ett skäligt pris.	Bra priser och när produktionskostnader täcks.	Högst pris och när lantbrukaren är nöjd med affären.
H	Flukturerande spannmålspriser.	Sälja vid olika tidpunkter för att sprida risken.	Har en produktionskostnadsstrategi.	När produktionskostnaderna täcks.
I	Fluktuerande spannmålspriser Möjligheten att tjäna mer pengar.	Större lagringskapacitet och fastprisavtal.	Säkra till ett bra pris.	När det blir ett så bra pris som möjligt samt när lantbruket har gjort en bra affär.
J	Svårigheter att maximera TB/hektar. Försäljningspriset är avgörande för företagets framtid.	Ökad lagringskapacitet, fastprisavtal och terminshandel.	Ha den fysiska varan och priset ska vara tillfredsställande.	När företagaren är nöjd med priset.
K	Omtalat ämne som kunde öka intäkter.	Öka kunskapen rörande terminshandel. Större lagringskapacitet.	Stundens ingivelse, har inte riktigt någon bra rutin än. Går på magkänsla.	Försäljningspris som företagaren är nöjd med.

5. Analys och diskussion

Här besvaras frågeställningar genom analys av fakta som tidigare redovisats i empirikapitlet. Resultatet av arbetet analyseras utifrån vår analysförmåga.

5.1 Tillämpning av finansiella instrument

Intresset för terminshandel ökar, studien visar att allt fler lantbrukare någon gång har prissäkrat. Informationen har nått många lantbrukare men det finns fortfarande mycket att lära för många inom området.

En bidragande orsak till att många lantbrukare väljer alternativa lösningar för minskade prisfluktuationer är just osäkra priser och fluktuationer på marknaden. Vilket bekräftas i litteraturen, bland annat av Iwarsson (2012). Alla lantbrukare som medverkar i studien nyttjar någon form av prissäkring, många både fastprisavtal och terminshandel. De vill sprida riskerna på flera olika områden för att försäkra sig om en skälig inkomst. Litteraturen visar också att ökad terminshandel med spannmål ger möjlighet att minska prisrisken (Pennings 1998). Många lantbrukare som har börjat med terminssäkring och förstår handeln fortsätter i allt större utsträckning. Lantbrukarna ser handeln som en lönsam affär för företaget och känner sig därmed mer säkra. Via nyhetsbrev från olika aktörer på marknaden kan lantbrukarna hålla sig uppdaterade och få information om hur marknaden förändras. Flera av lantbrukarna som handlar aktivt med terminer menar att skillnaderna mellan börspris och spotpris är alltför betydande för att endast ett alternativ ska användas.

Flera av respondenterna driver större gårdar där maskinkostnaderna är betydande. En ökning av täckningsbidraget per hektar kan vara svårt då lantbrukarna ofta erhåller god hektarskörd. Försäljningspriset blir därför allt mer betydelsefullt för företagets lönsamhet. Lantbrukarna vill försäkra sig om att företagandet är lönsamt idag och i framtiden samt ser flera alternativ. Försäljning till spotpris, fastprisavtal samt terminshandel är de alternativ som analyserats av hörda respondenter. En del lantbrukare ser alternativet att bygga ut lagringskapaciteten för att sälja när priserna anses bra. En nackdel är dock att det krävs en stor investering som sen ska betalas genom bättre priser på spannmålen. Många lantbrukare resonerar då kring att försöka säkra mindre volym per tillfälle för att sprida riskerna. Anmärkningsvärt är att flera av lantbrukarna inte analyserar vilket utfall ett handlingsalternativ förväntas få. De förlitar sig i många fall till att det handlingsalternativ som valts är det bästa ur företagsekonomiskt perspektiv. En avgörande faktor som många lantbrukare beaktar vid beslutet att säkra skörden vid ett bra pris.

Lantbrukarnas beslutsprocess påverkas i hög grad av priser. De har i många fall produktionskostnader som måste täckas. På frågan vad de anser är vinst i företaget blir svaret ofta tvekan. Av detta kan en slutsats dras att lantbrukarna har svårt att veta var företagets "break even" ligger. Om lantbrukarna skulle utvärdera företagets situation skulle de lättare kunna avgöra vilket försäljningspris som anses vara bra eller till och med högt.

Någon generalisering om Sveriges lantbrukarkår syn på futurehandel kan inte göras genom denna studie. Detta på grund av att hörda respondenter har en större mängd brukad areal än den genomsnittliga lantbrukaren i Sverige. Studier har visat på att mängden areal påverkar valet av prissäkringsmetod. Vidare hade sammanställning och bearbetning av det empiriska materialet underlättats om frågorna som ställts haft svarsalternativ eller skalor.

På så sätt hade det varit enklare att sammanställa det empiriska materialet och därmed dra tydligare slutsatser av studien.

5.2 Återkoppling till hypoteser

Nedan visas resultatet av de hypoteser som presenterades i kapitel 2.3. Hypoteserna testas i verkligheten utifrån empirin i kapitel 4. Empirin kapitel 4 är i sin tur ett resultat av de intervjuer med lantbrukare som genomförts.

Nedan presenteras hypoteser samt problematiken kring dessa. I tabell 3 visas utfallet, huruvida hypoteserna förkastas eller bekräftas.

Nytt informationsintag resulterar i en problemupptäckt (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999; Berknut et al., 1993)

Genom medias rapportering får lantbrukaren veta att prisfluktuationerna påverkar företagets ekonomi i hög grad. Detta resulterar i en problemupptäckt. Med den insikten analyserar lantbrukaren företaget och situationen. Lantbrukaren finner då att prisfluktuationerna även påverkar det egna företaget. Intervjuerna påvisar att lantbrukare i stor utsträckning påverkas av extern information och därefter börjar söka ytterligare information via kollegor, bank och rådgivare.

Lantbrukaren undersöker olika handlingsalternativ (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999)

Studien visar att en mindre grupp av de intervjuade lantbrukarna noggrant överväger sina beslut som en del av problemdefinitionen. Dessa lantbrukare följer marknaden och dess utveckling samt har en genomarbetad strategi. De är väl medvetna om olika handlingsalternativ samt vilket alternativ som gynnar företaget. Merparten av respondenterna tänker dock inte igenom vilka alternativ som finns tillgängliga. Denna kategori av lantbrukare tar ofta det alternativ som finns nära till hands utan närmre granskning.

Lantbrukaren skattar noga konsekvenser innan handelns början (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999)

Ovanstående hypotes är formad utifrån problemdefinitionen i beslutsmodellen. De lantbrukare som deltagit i studien har ofta inte all den kunskap som krävs och kan därmed inte skatta konsekvenserna av ett handlingsalternativ. Endast ett fåtal handlingsalternativ studeras samt ett fåtal konsekvenser av dessa. Många av lantbrukarna är inte medvetna om de likvida medel som krävs för handel med finansiella instrument. Merparten av lantbrukarna hanterar risken med de finansiella instrumenten utifrån en tillgänglig fysisk vara.

Förändringar i verksamheten struktureras och planeras noggrant (Öhlmér, Göransson, Lunneryd, 2000)

En fas i beslutsmodellen är att inhämta information och analysera olika handlingsalternativ. Endast en av respondenterna har en utarbetad strategi som följs. Denne lantbrukare planerar tillsammans med ett antal kunniga personer förändringar i verksamheten. Resterande lantbrukare planerar i mindre utsträckning men har en egen plan för företaget utarbetad i tanken. Planering försvåras av att ny information ständigt tillkommer. Flera av lantbrukarna har svårt att tillgodose sig den information som finns tillgänglig för tillfället och ny information försvårar ytterligare för en god planering och strukturering av försäljningsstrategier.

Lantbrukare som prissäkrar i större utsträckning har större förståelse för hur terminshandeln fungerar. De är noga med att hålla sig uppdaterade på området (Pennings, 1998).

Lantbrukare som nyttjar terminshandel i större utsträckning har i många fall en större förståelse för hur marknaden fungerar. Med information och kunskap kan handlingsalternativ studeras och analyseras. När kunskapen ökar minskar osäkerheten och en större del av skörden kan säkras med terminshandel. Lantbrukarna är väl medvetna om de risker som handeln innebär men har ändå en förhoppning om att handeln minskar prisfluktuationer och bidrar med ekonomisk stabilitet i företaget.

Lantbrukare kontrollerar utfallet och konsekvenser samt tar ansvar för dessa (Öhlmér, 1991).

Den sista delen i beslutsmodellen behandlar implementering samt hur resultat och utfall följs upp. Merparten av de lantbrukare som intervjuats är inte medvetna om var företagets "break-even" befinner sig. De har av den anledningen svårt att avgöra vilket pris de kan vara nöjda med. Flera av lantbrukarna påstår att de inte vet när de bör vara nöjda med sina affärer eftersom det finns få jämförelseobjekt.

Tabell 3: Översikt hypoteser (egen bearbetning)

<p><i>Nytt informationsintag resulterar i en problemupptäckt (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999)</i></p>	<p><i>Hypotesen bekräftas</i></p>
<p><i>Lantbrukaren undersöker olika handlingsalternativ (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999)</i></p>	<p><i>Hypotesen kan delvis förkastas</i></p>
<p><i>Lantbrukaren skattar noga konsekvenser innan handelns början (Öhlmér, 1991; Ljung & Högberg, 1999)</i></p>	<p><i>Hypotesen kan delvis förkastas</i></p>
<p><i>Förändringar i verksamheten struktureras och planeras noggrant (Öhlmér, Göransson, Lunneryd, 2000)</i></p>	<p><i>Hypotesen kan till stor del förkastas</i></p>
<p><i>Lantbrukare som prissäkrar i större utsträckning har större förståelse för hur terminshandeln fungerar. De är noga med att hålla sig uppdaterade på området (Pennings, 1998).</i></p>	<p><i>Hypotesen bekräftas</i></p>
<p><i>Lantbrukare kontrollerar utfallet och konsekvenser samt tar ansvar för dessa (Öhlmér, 1991).</i></p>	<p><i>Hypotesen kan delvis förkastas</i></p>

6. Slutsatser

I kapitlet presenteras uppsatsens slutsats. Slutsatserna knyter samman syfte, metod och resultat.

Lantbrukarnas vardag karaktäriseras till hög grad av osäkerhet till följd av en allt mer avreglerad marknad för jordbruksprodukter. En global marknad innebär ökad konkurrens och större prisvariation. Lantbrukarna kan utnyttja finansiella instrument för att minska fluktuationerna på odlarpriset och därmed även sina intäkter. Dock har handeln med de finansiella instrumenten inte slagit igenom på den svenska marknaden i den utsträckning som förväntat. Följande slutsatser kan dras efter de kvalitativa intervjuer som genomförts.

Lantbrukare är i hög grad medvetna om dagens situation med en förändrad marknad för råvaror. Lantbrukarens beslutsprocess påverkas i hög grad av intern och extern information. Informationsintaget diskuteras med kollegor och personer som är insatta i lantbruksföretaget. Deltagarna i diskussionen har ofta precis som lantbrukaren en bristande förståelse och kunskap i vilka verktyg som existerar samt hur de lämpligast används. Lantbrukarna analyserar endast handlingsalternativen i ytterst begränsad omfattning. Trots bristande förståelse och begränsad analys av handlingsalternativ är tilltron till de finansiella instrumenten stor. Handlingsalternativen studeras utifrån den kunskap och erfarenhet lantbrukaren innehar. Att samla in ny information är tidskrävande vilket innebär att beslut tas utifrån befintlig kunskap.

Lantbrukarna har många gånger ingen bakomliggande strategi för försäljning av spannmål utan prissäkrar varierande volym via olika aktörer varje år. Flera försäljningskanaler för spannmålen tillämpas. Flertalet försäljningskanaler och försäljningstidpunkter innebär att risker sprids på flera områden vilket innebär en ökad ekonomisk trygghet till företaget. De har en förhoppning om att kunna förbättra det ekonomiska resultatet genom att bruka finansiella instrument. De finansiella instrumenten syftar till att ge lantbrukaren ett stabilt och jämt pris för spannmålen vilket många lantbrukare inte är medvetna om. Därmed har flera av lantbrukarna upplevt besvikelse över att inte handeln resulterat i högre försäljningspris.

Kunskap kring hur de finansiella instrumenten fungerar är grundläggande anser såväl lantbrukarna och tillgänglig forskning. I enlighet med Pennings (1998) finner vi att bristande kunskap är en förklaring till att inte fler lantbrukare brukar de finansiella instrumenten i större utsträckning. Okunskap skapar osäkerhet och lantbrukarna väljer bort de alternativ som bidrar till osäkerhet. För att återkoppla till den beslutsmodell som studien utgått från så är det främst analys av alternativa lösningar som lantbrukaren bör lägga större vikt vid. Genom att lantbrukaren tillgodoser sig med mer information och analyserar vilka försäljningskanaler som är lämpligast ur ekonomisk synvinkel kan implementeringen lyckas bättre.

Efter att ha genomfört studien kan vi konstatera att lantbrukare bör lägga stor vikt vid att studera och analysera sitt eget företag för att veta var *"break even"* ligger och utforma försäljningsstrategier utifrån den. Besluten bör tas utifrån förväntad nytta vilket kräver att handlingsalternativen studeras mer ingående. Noggrant utformade försäljningsstrategier och kunskap om de verktyg som finns tillgängliga kan i framtiden bidra till en stabil ekonomisk situation i lantbruksföretaget.

Referenser

Litteratur och publikationer

Andersson, H. & Lidfeldt, M., 1994. *Terminskontrakt på en Europeisk spannmålsmarknad*. Rapport, Uppsala. ISSN 0284-3153

Arbor, I. & Bjerke, B., 1994. *Företagsekonomisk metodlära*. Studentlitteratur, Lund. ISBN 91-44-40922-2

Bergknut, P., Elmgren, J., Hentzel, Mats., 1993. *Investering i teori och praktik*. Studentlitteratur, Lund. ISBN 91-44-40475-1

Göransson, B., 2007. *A decision is made - and then? An empirical study of implementation efficiency*. Uppsala: Sveriges lantbruksuniversitet. ISSN 1652-6880.

Hardaker, J.B., Huirne, R.B.M., Andersson, J.R., & Lien, G., 1997. *Coping with Risk in Agriculture*. CABI Publishing, UK. ISBN 0-85-199 8-31 3

Holme, I.M., & Krohn Solvang, B., 1986. *Forskningsmetodik, om kvalitativa och kvantitativa metoder*. Studentlitteratur, Lund. ISBN 91-44-31741-7

Iwarsson, T., 2012. *Bättre betalt för skörden, riskhantering för lantbrukare*. Sterners förlag, Vaxholm. ISBN 978-91-979828-0-1

Ljung, B. & Högberg, O., 1993. *Investeringsbedömning – en introduktion*. Liber AB. ISBN 91-47-06009-3.

Kvale, S., 2009. *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Studentlitteratur, Lund. ISBN 978-91-44-05598-5

Nilsson, T., 2001. *Optimal Hedging Strategies for Swedish Grain Agents*. Rapport, Uppsala. ISSN 1401-405X

Patel, R. & Davidson, B., 1991. *Forskningsmetodikens grunder, att planera, genomföra och rapportera en undersökning*. Studentlitteratur, Lund ISBN 91-44-30951-1

Pennings, J.M.E., 1998. *The Market for Hedging Services: A Marketing- Finance Approach with special reference to rights futures contracts*. Doctoral thesis. Mansholt Studies 12, Wageningen. ISBN 90-5485-837-0

Robson, C., 2011. *Real World Research*. John Wiley & Sons Ltd. West Sussex U.K ISBN 97-8140-51824-09

Trost, J., 1993. *Kvalitativa intervjuer*. Studentlitteratur, Lund. ISBN 91-44-39401-2

Öhlmér, B., Göransson, B., Lunneryd, D., 2000. *Business management: with applications to farms and other businesses*. Småskriftsserien, Uppsala. ISSN 1401-3738

Öhlmér, B., 1991. *Omställning av lantbruksföretag, några teoretiska aspekter på beslutsfattande*. Småskriftsserien, Uppsala. ISSN 0284-3137

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

Rapporter

Statens jordbruksverk, SJV

ÅR/NR	Titel
2008:1	Terminshandel med jordbruksprodukter - översikt
2008	Terminshandel med jordbruksprodukter - en kort version

Internet

CME group

<http://www.cmegroup.com>

Self-study guide to hedging with grain and oilseed futures and options 2012

http://www.cmegroup.com/trading/agricultural/files/AC-216_HedgersGuideNewBoilerplate.pdf (2013-04-24)

Jordbruksverket

<http://www.jordbruksverket.se>

1. *Priser på jordbruksprodukter - december 2012-12-21*

<http://www.jordbruksverket.se/download/18.3cf4f99e13bb29d601180001291/2012-12-21.pdf> (2013-05-21)

2. *Höga spannmålspriser på världsmarknaden 2012-07-30*

[+kortrapport+ver2.pdf](#) (2013-04-18)

3. *Jordbruksmarkens användning 2012*

http://www.jordbruksverket.se/webdav/files/SJV/Amnesomraden/Statistik%2C%20fakta/Arealer/JO10/JO10SM1301/JO10SM1301_ikortadrag.htm (2013-04-23)

Lantbrukets affärer

<http://www.lantbruketsaffarer.se>

1. *En spännande spannmålsmarknad 2011-01-27*

<http://www.lantbruketsaffarer.se/Teknik/tabid/1284/ctl/Details/mid/3660/ItemID/503/Default.aspx> (2013-04-17)

2. *Terminssäkring – en vanesak 2012-05-23*

<http://www.lantbruketsaffarer.se/Artiklar/Artiklar/tabid/1291/ctl/Details/mid/3130/ItemId/717/Default.aspx> (2014-03-19)

Seligson & Co

<http://www.seligson.fi>

Risk och Portföljsteori 2010

<http://www.seligson.fi/svenska/sijoitustieto/tiedostot/portfolioteoria.htm/> (2013-04-25)

Statistiska centralbyrån

<http://www.scb.se>

1. Allmän jordbruksstatistik 2012-06-29

http://www.scb.se/Pages/TableAndChart____37575.aspx (2013-04-23)

2. *Antal företag efter storleksgrupp åkermark, 1980-2010*. 2013-05-14

http://www.scb.se/Pages/TableAndChart____37575.aspx

Sveriges Radio

<http://sverigesradio.se>

Svenska bönder prissäkrar skörden på börsen 2012

<http://sverigesradio.se/sida/artikel.aspx?programid=83&artikel=5211284> (2013-05-21)

Växteko

<http://vaxteko.nu>

Beslutsfattande i lantbruksföretaget 1991

http://www.vaxteko.nu/html/sll/stiftelsen_lantbruksforskning/rapport_slf/RSLF47/RSLF47BF.PDF (2013-04-25)

Personliga meddelanden

Persson, Karl. *Commodities*, Handelsbanken Capital Markets. Personlig intervju, 2013-04-22.

Rubin, Mikael. *Bankdirektör, rörelsechef lantbruk*, Handelsbanken Skog och Lantbruk. Personlig intervju, 2013-05-03.

Åttingsberg, Rolf. *Affärsutvecklingschef*, Handelsbanken Skog och Lantbruk. Personlig intervju, 2013-05-13.

Bilagor

Bilaga 1: Information för kommande telefonintervju till lantbrukare

Hej!

Vi är två studenter som studerar vid Sveriges lantbruksuniversitet till agronom med inriktning mot ekonomi. Utbildningen är 4,5 år och vi befinner oss nu vid slutet av år tre. Den kurs vi nu läser innebär att vi skriver en uppsats på C-nivå. Ämne väljs av studenten själv men ska givetvis ha en ekonomisk infallsvinkel.

Vi har fått möjligheten att i samarbete med Handelsbanken skriva om de finansiella kontrakt som banken erbjuder. Till en början kommer vi beskriva hur kontrakten ser ut och fungerar för att sedan analysera varför lantbrukare nyttjar respektive inte nyttjar dessa kontrakt. För att beskriva varför finansiella kontrakt används eller inte behöver vi lantbrukarnas hjälp. Av den anledningen kontaktar vi Dig. Vi vore väldigt tacksamma om Du ville besvara några frågor angående varför just Du använder kontrakten hos Handelsbanken eller inte. Frågorna kommer också handla om hur Du kom igång med prissäkring hos Handelsbanken och vad Du anser fördelaktigt med dessa.

Intervjun sker via telefon och tar cirka 15 minuter. Dag och tid anpassas helt efter dina önskemål.

Vi vore väldigt tacksamma om Du ville ta dig tid och hjälpa oss.

Med vänliga hälsningar

Maria Lennartsson
Charlotte Lindén

0708-76 22 43
0733-52 64 95

Bilaga 2: Frågeformulär för telefonintervju med lantbrukare

Allmänna frågor

1. Var i Sverige bedriver du jordbruk?
– hur länge har du arbetat som lantbrukare?
2. Vilken areal odlar du idag?
– Vilka grödor brukar du?
3. Vad har du för utbildning eller erfarenhet?
4. Skulle du betrakta dig själv som en risktagande person eller väljer du hellre det säkra före det osäkra

Handel/Kunskap

5. Handlar du med **fastprisaval** idag? (Forward)
– Av vem?
– Hur stor del av skörden säkrar du på detta?
– Hur känns din kunskap inom fastprisavtal?
– När uppstod intresse för denna typ av handel?
6. Handlar du med **terminshandel** idag? (Futures)
– Varför har du inte börjat handla?
– Vad gjorde att du började handla?
– Av vem?
– Hur stor del av skörden säkrar du på detta?
– Hur känns din kunskap inom terminshandel?
– När uppstod intresse utav detta?
– Vad ser du för risker inom denna typ av handel?
– Hur hanterar du risken inom detta område?

Beslutsfattande

7. **Problemupptäckt:**
Vad gjorde att du började fundera på alternativa lösningar till minskade prisfluktuationer?
8. **Problemdefinition:**
Vad ser du för alternativ till att minska fluktuationerna för din del?
9. **Analys och val:**
När bestämmer du dig för att säkra din skörd, vilka normer går du efter?
10. **Implementering:**
Vad är vinst för dig?