



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Storleksexpansion av lantbruksföretag genom sidoarrende

- beaktade faktorer i beslutsprocessen

Acreage expansion of agricultural businesses by side tenancy

- Factors considered in the decision making

Torgny Pettersson

**Storleksexpansion av lantbruksföretag genom sidoarrende
- beaktade faktorer i beslutsprocessen**

Acreage expansion of agricultural businesses by side tenancy
- Factors considered in the decision making

Torgny Pettersson

Handledare: Hans Andersson, Sveriges Lantbruksuniversitet
Institutionen för ekonomi

Examinator: Richard Ferguson, Sveriges Lantbruksuniversitet
Institutionen för ekonomi

Omfattning: 30 hp

Nivå och fördjupning: A1E

Kurstitel: Självständigt arbete i företagsekonomi

Kurskod: EX0806

Program/utbildning: Agronomprogrammet - ekonomi

Fakultet: Fakulteten för naturresurser och jordbruksvetenskap (NJ)

Utgivningsort: Uppsala

Utgivningsår: 2017

Serienamn: Examensarbete / SLU, Institutionen för ekonomi

Nr: 1069

ISSN 1401-4084

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

Nyckelord: arrende, beslutsprocess, företagsutveckling, heltidslantbruk,
sidoarrende, storleksexpansion



Sveriges lantbruksuniversitet
Swedish University of Agricultural Sciences

Institutionen för ekonomi

Förord

Denna uppsats är det sista momentet jag genomför under min agronomutbildning. Den hade inte varit möjligt att genomföra utan ett antal personer vilka jag med detta förord vill uppmärksamma och tacka. Men först vill jag tacka mina kursare på Ultuna och då främst ni som åkte med till Barcelona för en rolig studietid. Jag tror att våra diskussioner varit lika givande som övriga utbildningen, även om diskussionerna ibland kan ha en tendens att avvika från ämnet.

Jag vill rikta ett stort tack för genomförandet av uppsatsen till de deltagande lantbrukarna. Ni har på ett öppet sätt välkomnat mig och svarat på mina frågor. Utan ert deltagande hade denna studie inte kunnat genomföras. Vidare vill jag tacka Lars Jakobsson på Sveriges Jordbruksarendatorers Förbund, även de personer på LRF Konsult och Hushållningssällskapet som hjälpt mig att komma i kontakt med deltagande lantbrukare.

Jag vill även tacka Hannes Rydmark och Fredrik Bawelin på LRF Konsult i Uppsala för givande diskussioner om uppsatsens resultat. Dessutom vill jag rikta ett tack till min handledare Hans Andersson och min opponenter Viktor Nilsson för en väl genomförd handledning samt givande seminarier under hösten med ett ständigt ifrågasättande av mina tankar. Ni har verkligen bidragit till en bättre uppsats!

Sist men inte minst vill jag tacka er stöttat mig och hjälpt mig med korrekturläsning av uppsatsen. Ni vet vilka ni är och ska ha ett stort tack!

Ultuna, 13 januari 2017

Torgny Pettersson

Abstract

The numbers of full time farmers that cultivate in excess of 100 hectares increase steadily. At the same time the number of farmers is decreasing and the farms grow larger. This results in a redistribution of the arable land and causes the share of land as well as average farm size farmed by full time farmers to increase. This process tends to increase the share of rented land on farm units above 100 hectares.

An increase of tenancy rental rates prices has occurred during the last twenty years. The profitability of agricultural crop production measured per hectare of tillable land is rather stable since 2005. If there exists a relationship between profitability and higher costs for tenancy of land is still unknown.

The objective of this thesis is to identify the factors that are taken into consideration when a farmer expands their farm through tenancy. The aim is to provide a better understanding of the decision making process in the farm firm when a farmer expands their business through tenancy. This thesis also intends to find whether the decisions are made with regards to rational economic aspects and/or other factors.

A theoretical model of decision making is provided by the literature and this model is adjusted to reflect the specific problem area. The empirical data are based on semi-structured interviews with eleven full time farmers that have expanded through tenancy in the last five years. The farmers are located in the Götaland Northern plains and Svealand plains. No study has according to a literature review extensively researched the decision making processes guiding expansion of farm units through supplementary tenancy contracts.

The conclusion of the thesis is that the surrounding environment and stakeholders of farm units affect the decision making process. A tenancy contract is typically established following an inquiry from a landowner and the rental rate is never considered to be decisive. The relation between landowner and farmer is a factor that affects if an inquiry concerning tenancy occurs. If the farmer declines an inquiry of tenancy, it is considered sending a signal that the farmer does not tend to continue to develop the farm. Such a signal tends to contradict the ultimate objective of farmers; to remain a farmer.

The willingness to expand the farm is frequently based on a perception that more land is better. The farmers motivate an increase of the farm by lower production cost. However, none of the farmers in the study are able to demonstrate how an increase in hectares affects their production cost. Their motive to increase land is based largely on intuition. A larger farm is able to negotiate lower input prices and to obtain an improved negotiating position when marketing products.

The farmers in the study attach a large value to the increase of farm size. Only in few cases an improved financial situation is observed following an expansion through tenancy. In the cases where the financial situation is perceived to have improved it is viewed by profits in absolute terms and not by profit margin.

Sammanfattning

Andelen heltidsföretag som brukar över 100 hektar åker ökar kontinuerligt. Samtidigt minskar antalet heltidsföretag så de kvarvarande företagen brukar en större andel av Sveriges totala åkerareal. Som en följd av omfördelningen har heltidsjordbrukens genomsnittsareal ökat. Till största del förklaras storleksökningen med att de heltidsföretag som brukar över 100 hektar åker expanderar via arrende.

Heltidsföretagen ökar i storlek och arrende är betydande för storleksexpansionen. Det konstateras att arrendepriiserna har ökat betydligt de senaste tjugo åren. Samtidigt har lönsamheten inom växtodling ökat per hektar sedan år 2005. Om det är den förbättrade lönsamheten som driver storleksexpansionen via arrende samt arrendepriiserna är dock inte klarlagt.

Uppsatsens syfte är att identifiera de faktorer lantbrukare beaktar vid storleksexpansion genom sidoarrenden. Målet är att skapa en förståelse av beslutsprocessen inom de enskilda företagen när expansion sker genom att arrendera mer mark. Studien avser även att finna om beslutet enbart baseras på ekonomiska aspekter eller om andra faktorer påverkar beslutet.

Uppsatsens empiriska material baseras på semistrukturerade intervjuer med elva heltidsföretag som genomgått betydande storleksexpansion via sidoarrende de senaste fem åren. Intervjuföretagen har varit belägna i Götalands norra slättbygder samt Svealands slättbygder. Intervjuerna har baserats på tematiska frågor som identifierats via en litteraturgenomgång där målet varit att skapa en empirisk bakgrund och förståelse, vilka faktorer som påverkar lantbrukares beslutsfattande vid expansion genom sidoarrende. Ingen tidigare studie har behandlat beslutsprocessen när storleksexpansion sker genom sidoarrende.

En av studiens slutsatser är att omgivningen har stor påverkan på beslutsprocessen. Arrendesituationerna uppkommer vanligtvis efter förfrågan från markägare och prisnivån anses aldrig avgörande. En god relation anses avgöra varför ett erbjudande om arrende uppstår. Omgivningens syn är något lantbrukarna beaktar när expansion sker via sidoarrende. Att avstå ett erbjudande anses sända en signal om att lantbrukare inte vill fortsätta att utveckla och driva företaget vilket är tvärtemot den uttalade målsättningen hos lantbrukarna i studien.

Lantbrukarnas vilja att expandera den brukade arealen påverkas av känslan att mer mark är bättre. Lantbrukarna motiverar expansionen med lägre produktionskostnad. Det uppstår lägre priser på insatsvaror och en bättre förhandlingsposition vid försäljning av produkter med större areal. Samtidigt är det ingen av lantbrukarna i studien som bevisar att deras produktionskostnad är lägre med en ökad areal utan påståendet baseras på känsla.

De deltagande lantbrukarna lägger stort värde på en arealutveckling. Få fall av expansion har skapat en bättre ekonomisk situation för lantbrukarna. I de fall där ekonomiska situationen förbättrats är det vinsten i absoluta tal som förbättrats och inte de relativa vinstmåten, såsom vinstmarginal.

Innehållsförteckning

1 INLEDNING	1
1.1 PROBLEMLÅGGRUND	1
1.2 SYFTE, MÅL OCH FORSKNINGSFRÅGOR	5
1.3 AVGRÄNSNINGAR.....	5
1.4 UPPSATSENS STRUKTUR	5
2 EMPIRISK BAKGRUND	7
2.1 INVESTERING I ÅKERMARK ELLER EXPANSION GENOM ARRENDE	7
2.2 KOMMANDE GENERATIONER OCH FAMILJENS PÅVERKAN.....	9
2.3 OMGIVNINGENS PÅVERKAN PÅ BESLUTSPROCESSEN	11
2.4 STORLEKSRATIONALISERINGENS FÖRDELAR	11
3 TEORETISKT RAMVERK FÖR ANALYS	13
3.1 ALLMÄNNA BESLUTSPROCESSEN.....	13
3.2 TEORIN OM PLANERAT BETEENDE	14
3.3 BEGRÄNSAD RATIONALITET	15
3.4 LANTBRUKARES BESLUTSPROCESS OCH STRATEGISKA BESLUT	16
3.4.1 <i>Subprocesserna</i>	18
3.5 TEORETISK SYNTES	19
4 METOD	21
4.1 FORSKNINGSDESIGN	21
4.2 TEORETISKT RAMVERK	21
4.2.1 <i>Litteraturgenomgång</i>	22
4.2.2 <i>Val av teori</i>	22
4.3 EMPIRI.....	23
4.3.1 <i>Val av intervju företag</i>	23
4.3.2 <i>Datainsamling</i>	23
4.4 DATABEHANDLING.....	24
4.5 TROVÄRDIGHET	25
4.6 ÄKTHET.....	26
4.7 ETISKA ASPEKTER	26
4.8 METODKRITIK	26
5 EMPIRISKT MATERIAL	28
5.1 PRESENTATION AV INTERVJUFÖRETAGEN.....	28
5.2 MÅL MED VERKSAMHETEN.....	29
5.3 VERKSAMHETSUTVECKLING	30
5.3.1 <i>Investering i åkermark eller expansion genom arrende</i>	31
5.4 KOMMANDE GENERATIONER OCH FAMILJENS PÅVERKAN.....	33
5.5 OMGIVNINGENS PÅVERKAN PÅ BESLUTSPROCESSEN	33
5.6 STORLEKSRATIONALISERINGENS FÖRDELAR	34
6 ANALYS	36
6.1 LANTBRUKARES BESLUTSPROCESS.....	36
6.1.1 <i>Problemupptäckt och problemdefinition</i>	36
6.1.2 <i>Analys och val</i>	38

6.1.3 Implementering.....	40
6.2 BEGRÄNSAD RATIONALITET	41
7 DISKUSSION	43
7.1 INVESTERING I ÅKERMARK ELLER EXPANSION GENOM ARRENDE	43
7.2 OMGIVNINGENS PÅVERKAN PÅ BESLUTSPROCESSEN	44
7.3 STORLEKSRATIONALISERINGENS FÖRDELAR	45
7.4 KOMMANDE GENERATIONER OCH FAMILJENS PÅVERKAN.....	45
8 SLUTSATSER.....	47
8.1 FÖRSLAG TILL VIDARE FORSKNING.....	47
REFERENSER.....	49
<i>Böcker och tidskrifter</i>	<i>49</i>
<i>Internet.....</i>	<i>53</i>
BILAGA 1: PRODUKTIONSOMRÅDESINDELNING	54
BILAGA 2: INTERVJUGUIDE	55

1 Inledning

I inledningskapitlet presenteras bakgrunden till problemet uppsatsen ämnar analysera. Även uppsatsen syfte, mål, forskningsfrågor, avgränsningar och struktur presenteras.

1.1 Problembakgrund

Ett vanligt sätt för svenska lantbrukare att öka omfattningen på sin verksamhet är att arrendera mark. Arrende definieras enligt Svensk lag som upplåtelse av jord till nyttjande mot vederlag (8 kap. 1§ Jordabalk). En mer vardaglig definition kan vara att en markägare låter en annan person bruka jordbruksmarken mot ersättning. Det finns fyra olika typer av arrenden i Sverige, jordbruksarrende, bostadsarrende, anläggningsarrende och lägenhetsarrende. All upplåtelse av jord med syfte att bedriva jordbruksverksamhet betecknas som jordbruksarrende. I Sverige måste ersättningen vara fastställd i en specifik summa för att upplåtelsen ska klassificeras som en arrendeupplåtelse (9 kap. 29§ Jordabalk), all annan ersättning räknas inte som arrendeersättning.

Uppgörelse om jordbruksarrende inkluderande bostad klassificeras som gårdsarrende. Upplåtelse med enbart jordbruksmark betecknas sidoarrenden (9 kap. 2§ Jordabalk). Förutom att bostad måste ingå vid gårdsarrende är största skillnaden mellan upplåtelseformerna gårds- och sidoarrende upplåtelseperioden. Ett gårdsarrende måste upplåtas minst fem år, ett sidoarrende får upplåtas för ett år. Arrendatorn har även ett betydligt starkare besittningsskydd vid gårdsarrende jämfört med sidoarrende (9 kap. 7§ Jordabalk).

Med besittningsskydd avses arrendatorns rätt till att få en förlängning av arrendeförhållandet efter arrendeperiodens upphörande. I Sverige är jordbruksarrendatorer med gårdsarrenden, eller sidoarrendatorer med längre avtalstid än ett år, berättigade till automatisk förlängning vid arrendeperiodens utgång (Arrendenämnden, 2015). För upphörande av arrendeförhållandet ska jordägaren till exempel kunna bevisa att denne ska bruka marken själv eller att arrendatorns skada av att inte få bruka marken inte är direkt påverkande (9 kap. 8§ Jordabalk). Med andra ord kan det konstateras att möjligheterna att avsluta ett arrendeförhållande från jordägarens sida är tämligen begränsade.

Mellan år 2003 och 2013 har antalet heltidsföretag inom jordbrukssektorn minskat från knappt 22 000 till drygt 16 000, se diagram ett. Samtidigt har den totala arealen brukad av heltidsjordbruk inte förändrats nämnvärt under samma tidsperiod, se diagram två.

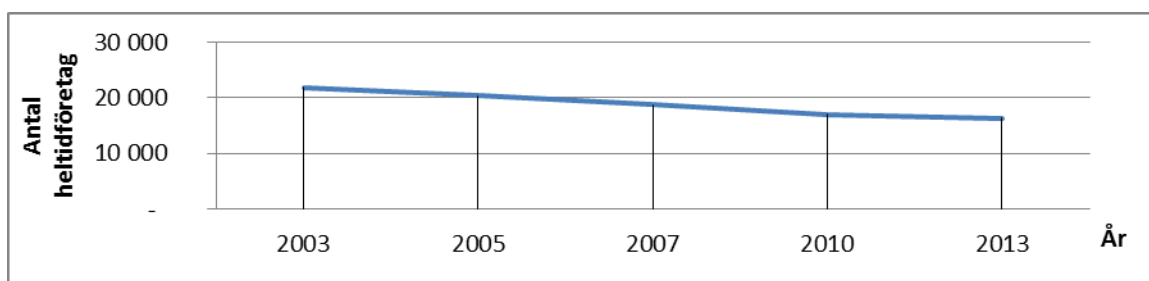


Diagram 1. Antal heltidsföretag inom jordbrukssektorn 2003-2013 (Jordbruksverket, 2016).

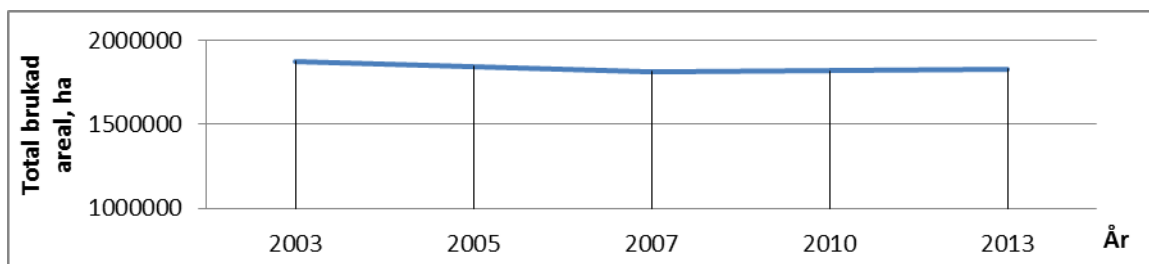


Diagram 2. Total areal åkermark brukad av heltidsföretag (Jordbruksverket, 2016).

Precis som visas i diagram ett har antalet heltidsföretag minskat konstant sedan år 2003. Samtidigt har det skett en storleksförändring av heltidslantbruken i Sverige under samma tidsperiod. Det har skett en procentuell ökning av andelen företag i storlekkategori över 100 hektar brukad areal. Andelen heltidsföretag som brukade mer än 100 hektar åkermark ökade under perioden 2003 till 2013 från 29 till 39 procent av samtliga heltidsjordbruk i Sverige (Persson, 2015 s.6). Detta illustreras även i diagram tre. Även andelen av den totala arealen brukad av heltidsföretag har omfördelats så en större andel brukas av företag i storlekkategori över 100 hektar åker, se diagram fyra.

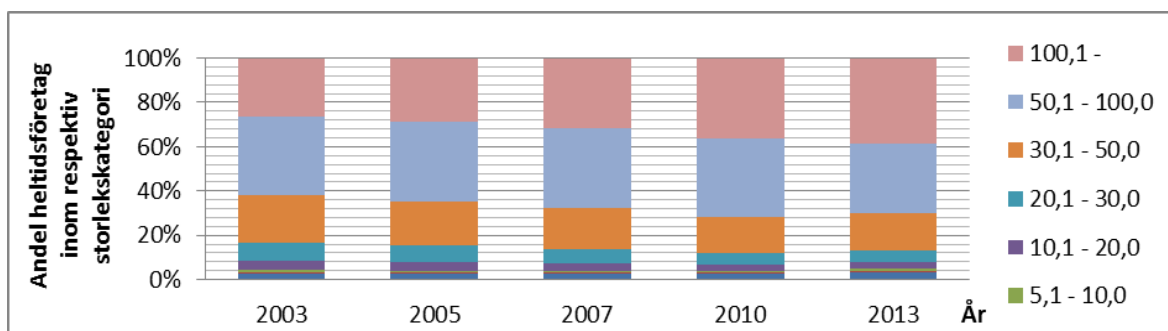


Diagram 3. Andel heltidsföretag inom respektive storlekkategori av företag, angiven i hektar (Jordbruksverket, 2016).

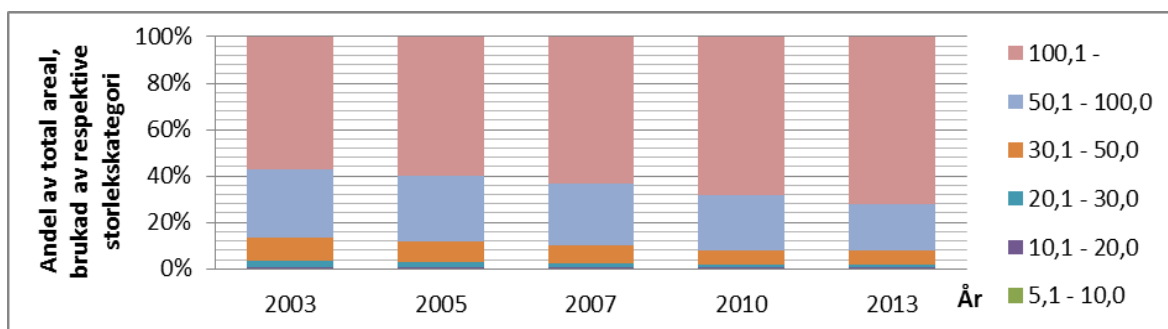


Diagram 4. Andel av Sveriges åkermark som brukas av respektive storlekkategori av företag (Jordbruksverket, 2016).

Av Sveriges produktiva åkermark år 2013, brukades drygt två tredjedelar av företag vilka klassificerades som heltidsjordbruk. Den genomsnittliga storleken på ett heltidsjordbruk år 2013 var 130 hektar (Persson, 2015 s.7). Precis som tidigare nämnts är arrende betydande för heltidsjordbruken. År 2013 bestod 66 procent av heltidsjordbruken av en kombination av ägd och arrenderad mark. De företag som enbart brukade ägd mark utgjorde enbart 20 procent av samtliga heltidsföretag. Resterande 14 procent av företagen bedrevs med enbart arrendemark (*ibid*). Företagen som brukade en kombination av ägd och arrenderad areal brukade 28 procent större areal än företag som helt ägde sin brukade areal (*ibid*). De företag som enbart

arrenderade mark brukade 61 procent större enheter än de som enbart brukade ägd areal (*ibid*).

Lantbrukare har idag två alternativ för att öka företagets brukade areal, köpa eller arrendera. Oavsett vilket av alternativen som genomförs innebär det en kostnad, antingen en arrendekostnad eller en kostnad för kapital bundet i mark. Merparten av de individer som investerar i jordbruksmark är lantbrukare (Eklöf, 2007). Tidigare studier har analyserat vilka faktorer som påverkar jordbruksmarkens försäljningspris. Alternativet att arrendera mark är en lösning på storleksproblematiken som medför en lägre kapitalbindning än vid köp av mark.

Andelen företag som brukar över 100 hektar åker har ökat sedan år 2003. Samtidigt har andelen av Sveriges totala brukade åkermark omfördelats så att de företag som brukar över 100 hektar åkermark också brukar en större andel av Sveriges totala åkermark. Detta har resulterat i att heltidsjordbruken ökat i genomsnittsareal. Till största del förklaras storleksökningen med att de företag som brukar över 100 hektar åker arrenderar en stor del av den brukade arealen (Persson, 2015 s.7). Storleksskillnaderna beroende på hur stor del av företagets areal som arrenderas respektive ägs, har kontinuerligt ökat sedan år 2005 (Persson, 2015 s.7). Att de större företagen expanderar med arrende är en vanlig utveckling idag. Tydligast konstateras detta genom att studera storleken på de företag som enbart arrenderade sin areal. År 2013 var deras brukade areal 61 procent större än de företag som helt ägde sin brukade areal (Persson, 2015 s.7). Därmed konstateras att arrende är en betydande faktor för den pågående storleksexpansionen.

Priset på arrendemark har ökat betydligt sedan EU-inträdet år 1995. Mellan åren 1995 och 2011 skedde en fördubbling av arrendepriserna i Sverige (Enhäll, 2015 s.3). Prisökningen under perioden har varierat mellan 0 och 7 procent per år undantaget åren 2006 till 2007 då ökningen var 16 procent samt åren 2010 till 2011 då ökningen var 15 procent (Enhäll, 2015 s.3). Bidragande faktorer till den förhållandevis betydande prisökningen dessa perioder är ett kraftigt stigande spannmålspris (Enhäll, 2015 s.3). Sedan år 2011 har arrendepriserna för riket varit relativt oförändrade. Om prisutvecklingen analyseras för enskilda produktionsområden har det fortfarande skett en ökning av arrendepriserna även efter år 2011. Sedan dess har de största prisökningarna skett i de regioner där större jordbruk är dominerande, framförallt Götalands- och Svealands slättbygder samt Götalands mellanbygder, se bilaga ett för geografisk indelning. Även om prisutvecklingen inte är lika påtaglig de senaste fem åren har det skett en betydande prisökning sedan år 1999, vilket illustreras i diagram fem.

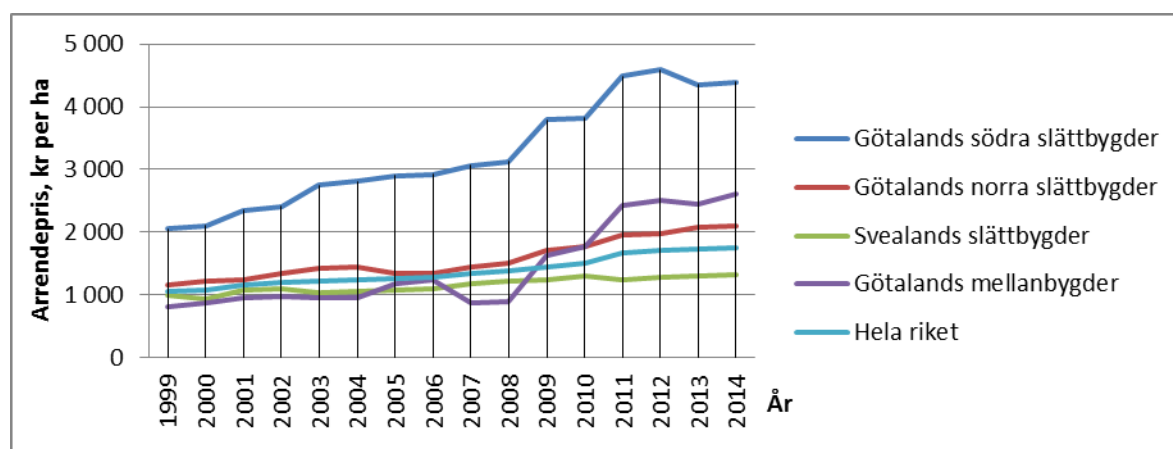


Diagram 5. Prisutveckling på arrendemark inom valda produktionsområden samt riket (Jordbruksverket, 2016).

Lönsamheten inom svenskt jordbruk har förbättrats sedan år 2005, detta illustreras i diagram sex. Diagrammet baseras på data hämtad från Jordbruksekonomiska undersökningen (Hammarstrand & Scheutz, 2016) och belyser hur lönsamheten har förändrats.

För att få mer jämförbara data över lönsamheten har resultat före arrendekostnader och finansiellt netto för både större och mindre företag summerats och därefter dividerats med den brukade medelarealen inom produktionsgrenen. Detta ger ett lönsamhetsmått som inte tar hänsyn till storleken på företaget eller beaktar hur stor andel av arrende respektive ägd areal ett företag har. Resultatet från samtliga år har indexerats med konsumentprisindex till 2014 års prisnivå. Konsumentprisindex har använts då det bäst antas motsvara rådande inflation.

Lönsamhetsredovisningen avgränsas till växtodlingsföretag för att nå en högre grad av jämförbarhet. Animalieproducenternas lönsamhet påverkas av andra faktorer än lönsamheten inom växtodlingen. Därmed inkluderas dessa inte i lönsamhetsredovisningen.

Animalieproducenters utnyttjande av åkermark sker främst genom foderproduktion och en lönsamhet relaterad till enskild åkermark är svår att finna. Dessutom noteras den största prisökningen på arrenden i de områden där spannmålsodlingen anses vara dominerande. En volatil lönsamhet kan noteras inom växtodlingen sedan år 2005, vilket innebär att både riskerna och möjligheterna med att odla mer mark är betydande.

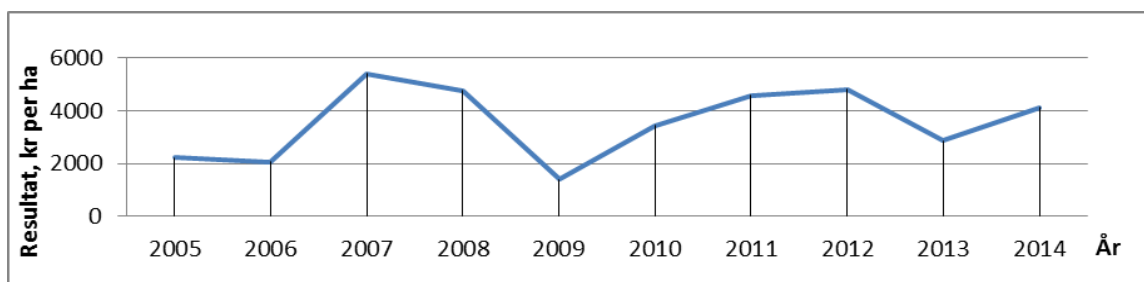


Diagram 6. Resultat före arrendekostnader och finansiellt netto per ha, jordbruksväxter 800-3199 standardtimmar, indexerat till 2014 års prisnivå (Hammarstrand & Scheutz, 2016).

Utifrån de fakta som presenteras i problembakgrunden kan det konstateras att företagen ökar i storlek och att arrende utgör en betydande del av storleksexpansionen. Det kan även konstateras att det har skett en betydande ökning av arrendepriserna under en tidsperiod av knappt tjugo år. Samtidigt har lönsamheten inom växtodling före beaktande av markkostnad, ökat per hektar sedan år 2005. Om det är den något förbättrande lönsamheten per hektar som är prisdrivande faktor för arrendepriserna är dock inte klarlagt.

Enligt Hansson *et al.* (2013) är lantbrukare inte helt rationella som företagare. De finner en tillfredsställelse i företagandet om vinsten är tillräckligt stor. Det betonas även att analyser av lantbruksföretag inte enbart kan göras med utgångspunkt i vinstmaximering. Hansson *et al.* (2013) påtalar vidare att lantbruksföretagaren ser gården som mer än en arbetsplats. Den kan också betraktas som en plats för boende. Lantbrukare vill dock göra en vinst i sitt företag men andra aspekter som familjelycka, makt och social prestige kan vara drivkrafter starka nog för lantbrukaren (*ibid*). Willock (1999) påtalar att lantbrukare ofta beaktar aspekter som är relaterade till sociala och psykologiska faktorer i sitt beslutsfattande. Att i analyser enbart se lantbrukare som vinstmaximerande företagare gör att analysen inte blir helt korrekt då andra aspekter kan vara minst lika påverkande på lantbrukarnas val.

Att öka storleken på ett lantbruk genom att arrendera mer jordbruksmark kan baseras på ett flertal aspekter. I litteraturgenomgången redovisas aspekter som kan påverka lantbrukarnas

vilja att expandera brukad areal utöver en ökad lönsamhet per hektar. Studier som beaktar lantbrukarnas beslutsfattande i situationer med expansion via sidoarrende har dock inte kunnat noteras i litteraturstudien.

Lantbrukarnas beslutsprocess analyseras i ett flertal artiklar även om Öhlmér *et al.*, (1998) modell är ett vanligt sätt att förklara hur lantbrukares beslutsprocess genomförs. Öhlmér *et al.*, (1998) finner att beslutsfattande i lantbruksföretag i många fall är mer känslöstyrkt än inom andra branscher. Utifrån denna slutsats samt teorin om begränsad rationalitet i beslutsfattande (Simon, 1955; Kahneman, 2003) kan lantbrukarnas beslutsfattande i situationer med storleksexpansion via sidoarrende analyseras för att studera om det enbart är ekonomiska aspekter som driver expansion eller om det andra faktorer påverkar beslutet.

1.2 Syfte, mål och forskningsfrågor

Uppsatsens syfte är att identifiera de faktorer som en lantbrukare beaktar vid storleksexpansion genom sidoarrenden gällande jordbruksmark. Målet är att skapa en förståelse av beslutsprocessen inom de enskilda företagen när expansion sker genom att arrendera mer mark. Studien avser även att finna om beslutet enbart baseras på rent ekonomiska aspekter eller om det kan finnas andra påverkande faktorer. Utifrån uppsatsens syfte formuleras följande forskningsfrågor:

- Vilka aspekter beaktar en lantbrukare vid expansion genom sidoarrende?
- Vilka aspekter utöver resultat per arealenhet kan vara påverkande?

1.3 Avgränsningar

Uppsatsen avgränsas till att enbart behandla arrenden som upplåts som sidoarrende. På grund av lagens definition av arrende kommer enbart arrendeförhållanden som baseras på ett skriftligt kontrakt med en fastställd årlig betalning att analyseras. Marken ska ha upplåtits de senaste fem åren så förändringen fortfarande är påverkande och aktuell i företagarens sinne. Storleken på företaget ska före expansionen ha varit minst 100 hektar brukad mark. Den tillarrenderade arealen ska ha utgjort minst tio procent av tidigare brukad areal.

Avgränsningen gällande storlek sker för att deltagande lantbruk inte ska vara av fritidskaraktär. Vidare avgränsas uppsatsen till att enbart insamla information från företag belägna inom produktionsområdena Götalands södra slättbygder, Götalands mellanbygder, Götalands norra slättbygder samt Svealands slättbygder, se bilaga ett för karta över den geografiska indelningen av produktionsområden. Avgränsningen till dessa produktionsområden motiveras av att det är inom dessa regioner prisökningen på arrendemark är mest påtaglig. Eftersom uppsatsen avser att analysera vilka faktorer lantbrukare beaktar vid storleksexpansion kommer inte arrendepriiset som sådant att analyseras även om beslutsfaktorerna i hög grad kan vara prispåverkande.

1.4 Uppsatsens struktur

För att ge läsaren en överblick av uppsatsens struktur kommer nedan en beskrivning av innehållet i samtliga kapitel.

Kapitel ett börjar med en inledning till uppsatsens ämne och redogör för bakgrunden till problemet som ska studeras. Utifrån problemet formuleras ett syfte, mål och de

forskningsfrågor som ämnas besvaras. Även de delar av området uppsatsen inte ska studera presenteras i form av avgränsningar.

Kapitel två ger en redogörelse för det aktuella forskningsläget inom området och diskuterar ett antal aspekter som kan vara påverkande för problemet.

Kapitel tre beskriver de valda teorier som tillämpas för att analysera problemet. Dessutom kopplas dessa teorier samman i en teoretisk syntes.

Kapitel fyra redogör för lämpliga metoder för att genomföra studien. Även vilka som har valts i denna studie och varför dessa valts.

Kapitel fem ger en beskrivning av de deltagande intervjuföretagen samt en redogörelse för uppsatsens empiriska data som kommer från de intervjuer som genomförts inom uppsatsens ramar.

Kapitel sex analyserar uppsatsens empiri och kopplar informationen till de valda teorierna.

Kapitel sju diskuterar uppsatsens resultat i förhållande till tidigare forskning inom området.

Kapitel åtta presenterar uppsatsens slutsatser samt förslag till vidare forskning.

2 Empirisk bakgrund

Efter att ha genomfört en litteraturgenomgång för att skapa en empirisk bakgrund och förstå vilka faktorer som kan påverka en lantbrukares beslutsfattande vid expansion genom arrende, kan konstateras att ingen tidigare studie har behandlat beslutsprocessen vid storleksexpansion via sidoarrende. I litteraturgenomgången identifieras studier som har genomförts med syfte att finna vilka faktorer lantbrukare beaktar vid köp av åkermark. Litteraturen påvisar också att kommande generationers intresse och det sociala nätverket runt lantbrukaren har en stark påverkan på lantbrukarens beslutsfattande. Ekonomiska skalfördelar skulle dock enligt litteraturen kunna vara en förklarande faktor till varför expansion sker. Ingen studie har emellertid visat att det är en påverkande faktor vid expansion via sidoarrenden. En sammanfattning av litteraturgenomgången ges i tabell ett.

Tabell 1. Sammanfattning av litteraturgenomgången

<u>Beslutsfaktor</u> Påverkande aspekt	Expansion genom arrende	Investering i åkermark	Kommande generation och familjen	Omgivningen	Skalfördelar
Beslutsprocess		Kapitaluppbyggnad påverkar viljan att köpa (Falk, 1991; Falk & Lee, 1998)	Starkt påverkande faktor för beslutet (Nordqvist, 2012)	Förväntningar om hur lantbrukaren ska agera påverkar (Hansson & Ferguson, 2011)	Försök att uppnå en mer ekonomiskt optimal situation (Pindyck & Rubinfeld, 2009)
Ekonomisk påverkan	Företag med hög andel arrenden har ett högre redovisat resultat (Purdy et al, 1997)	Marken ökar ständigt i värde (Falk, 1991; Falk & Lee, 1998)	Strategiskt viktigt att veta för framtida investeringar (Fletcher, 1997; Gasson et al. 1988)	Högre ekonomisk effektivitet med socialt nätverk (Hansson, 2007).	Stor påverkan även om det finns mer potential med större enheter (Rasmussen, 2010)
Social situation	God relation sen tidigare positivt för expansion via arrende (Bryan et al., 2015)	Ger en säkerhet för långsiktiga investeringar (Vranken & Swinnen, 2006)	Stor påverkan på framtida utveckling och expansion (Bremmer et al., 2002; Björklund & Nilsson, 2014)	Påverkar lantbrukarens vilja att fortsätta inom branschen (Nordström Källström, 2002)	Kan skapa ett behov av arbetsledning istället för utförande (Pindyck & Rubinfeld, 2009)
Möjlighet till avveckling	Liten mängd bundet kapital, möjliggör snabb avveckling (Paulson & Schnitkey, 2013)	Stor mängd kapital låst, total avveckling tar därmed tid (Paulson & Schnitkey, 2013)	Påverkande på viljan att expandera eller avveckla (Bremmer et al., 2002; Björklund & Nilsson, 2014)	Påverkande på viljan att expandera eller avveckla (Björklund & Nilsson, 2014)	

2.1 Investering i åkermark eller expansion genom arrende

Investering i åkermark har länge varit ett studieobjekt men det finns relativt få studier som utvärderar vad en lantbrukare beaktar vid expansion med arrende. Tidigare forskning gör dock gällande att investering i åkermark gynnas av att den alltid ökar i värde vid en längre tidshorisont (Falk & Lee, 1998). Detta förhållande anses vara den mest väsentliga aspekten

vid investering i jordbruksmark (Falk, 1991; Falk & Lee, 1998). Falk (1991) visar att det finns en positiv korrelation mellan försäljningspriser på åkermark och arrendepriiser. Falk (1991) påvisar enbart att korrelationen existerar men ger ingen närmare förklaring till vad som orsakar korrelationen.

Lönsamheten av att investera i jordbruksmark påverkas av ränteläget. Då alternativkostnaden till att betala arrende är att betala ränta för kapitalet som binds vid investering i mark antas det vara en påverkande faktor för jordägarens förväntade arrendenivå. Om arrendekostnaden är lägre än räntekostnaden är det mer lönsamt att arrendera istället för att köpa (Reiss, 1972). Det faktum att försäljningspriserna på jordbruksmark ökar kan bero på en förväntan om fortsatt ökande markpriser precis som Falk och Lee (1998) påvisar. Det faktum att arrendepriiser ökar trots varierande lönsamhet inom jordbrukssektorn tyder på att det kan finnas andra faktorer än resultat per arealenhet som är prisdrivande.

Det har dock påvisats att de personer som benämns som entreprenörer sällan tar större risker än andra företagsledare, varför entreprenörer i vissa sammanhang benämns som riskoptimerare (Naldi *et al.*, 2007). Samtidigt måste entreprenörer vara villiga att ta en viss risk för att lyckas i dagens samhälle där förändringen sker allt snabbare och osäkerheterna är större (Naldi *et al.*, 2007). Företag som är under kontroll av en enskild familj inte har samma vilja att ta risker som företag med en större ägargrupp och strategiska beslut ofta är avsedda till att undvika risk (Meyer & Zucker, 1989; Chandler, 1990). Vidare noteras att beslutsfattare som innehar en större ägarandel har en minskad vilja att ta risker (Naldi *et al.*, 2007). Utifrån detta kan det konstateras att företag som ägs av en eller ett fåtal personer inte har samma vilja att riskera företagets kapital genom en riskfylld investering.

Vranken och Swinnen (2006) har analyserat hur lantbrukare i Ungern resonerar vid expansion. De fann ett flertal aspekter som påverkar hur beslut fattas såsom kreditbegränsning, osäkerhet avseende prisutveckling och möjliga inkomster men även psykologiska aspekter som uppkommer vid ägande av mark. För att lantbrukaren ska fatta optimala produktionsbeslut krävs en långsiktig säkerhet (Vranken & Swinnen, 2006). Denna säkerhet uppkommer främst genom köp (*ibid*). Samtidigt ges lantbrukaren en möjlighet att enklare avveckla verksamheten om marken arrenderas då det bundna kapitalet är betydligt lägre vid arrende (*ibid*). Lantbrukarnas resonemang vid valet mellan köp eller arrende är alltså till viss del beroende på tidshorisonten för företagandet men även hur stor risk företagaren anser sig utsätta företaget för genom framtida och tidigare beslut.

Paulson och Schnitkey (2013) visar att arrendepriiser främst påverkas av markens försäljningsvärde, produktionsintäkter och produktionskostnader. Efter en jämförelse, både inom regioner och på enskilda gårdar fann de att arrendepriiset till liten del förklaras av skillnader i jordens avkastningsförmåga. Även Huang *et al.* (2006) har analyserat betydelsen av jordens avkastningsförmåga i förhållande till markens försäljningspris. De visade en svag korrelation mellan försäljningspris och avkastningsförmåga. Då arrendepriiset enligt Paulson och Schnitkey (2013) korrelerar med försäljningspriset antas det existera en svag korrelation mellan avkastningsförmågan och arrendepriiset på åkermark.

Sklenicka *et al.* (2013) har studerat olika aspekters påverkan på priset vid försäljning av åkermark. Deras slutsatser visar att belägenhet och naturlig bördighet är faktorer som påverkar försäljningspriset. Det råder alltså en oenighet om vilka faktorer som påverkar försäljningspriserna på åkermark men ett samband mellan arrendepriis och försäljningspris tycks existera. Detta samband kan bero på den ekonomiska avkastning en köpare av jordbruksmark förväntar sig.

I Sverige och övriga EU finns en lägsta möjliga inkomstnivå för åkermark då all produktiv jordbruksmark är berättigad till jordbruksstöd från EU. Breustedt och Habermann (2011) har analyserat hur stor påverkan EUs jordbruksstöd har på arrendenivåerna i Tyskland. De fann att för varje euro som betalas som stöd ökar arrendepriserna med 38 eurocent. De fann även att intensiteten av produktionsdjur i ett område avsevärt påverkar arrendenivåerna. Breustedt och Habermann (2011) menar vidare att EU:s stödsystem påverkar djurtätheten och att olika stödåtgärder därigenom påverkar arrendenivån.

Även Featherstone och Baker (1988) har analyserat stödsystems påverkan på arrendepriser. De fann en betydande påverkan med både ökade och mer stabila arrendepriser, men även försäljningspriser, som en följd av ett stödsystem. Utifrån dessa studier kan det med stor sannolikhet antas att nuvarande jordbrukspolitik i Sverige och EU med olika ekonomiska stöd påverkar prissättningen av arrendemark.

Valet av avtalstyp vid arrendesituationer är en aspekt som är väl dokumenterad som riskhantering vid upplåtande av arrende (Paulson & Schnitkey, 2013). Deras studie baseras på den amerikanska modellen med rena arrendesituationer eller delat brukande. Oavsett kontraktsform baseras priset på arrendemarken utifrån hur risken fördelas mellan avtalsparterna. I Sverige är systemet med delat brukande inte speciellt vanligt men risken att arrendatorn inte får behålla marken bör enligt Paulson och Schnitkeys (2013) teorier om kontraktstyp som riskreducerande åtgärd beaktas vid avtalets tecknande.

Forskning visar att företag som har en stor andel arrenderad areal i förhållande till ägd areal redovisar ett bättre redovisat resultat än företag som till större del äger sin brukade areal (Purdy *et al.*, 1997). Om detta beror på att företag som äger en större del av arealen har återinvesterat den möjliga vinsten i fastigheten och därmed sänkt det redovisade resultatet är inte klarlagt. Risken minskar emellertid om expansion sker med arrendemark istället för köp av mark (Paulson & Schnitkey, 2013). En lägre risk vid arrende förklaras av att den mängd kapital som investeras i verksamheten är lägre och företagaren har därmed större handlingsfrihet och kan förändra verksamheten snabbare.

Bryan *et al.* (2015) har analyserat hur relationen mellan jordägare och arrendator påverkar uppgörelsen vid en arrendesituation. De analyserar hur arrendepriset påverkas av en familjesituation mellan jordägare och arrendator. De finner att en familjerelation inte påverkar arrendeprisnivån. Resultatet förklaras genom det sociala kapital som finns mellan två familjemedlemmar. Om prisnivån justeras, både uppåt och nedåt, med anledning av familjerelationen kommer kapital att överföras från ena parten till den andra. Bägge parter vill undvika denna situation då det sociala kapitalet är ömsesidigt och en förändrad prisbild riskerar att förändra det sociala kapitalet och därmed indirekt relationen mellan parterna. En aspekt som enligt författarna kan avgöra varför en familjemedlem får ett arrende är att nivån på förtroendet mellan familjemedlemmar är högre relativt de personer som inte är besläktade med markägaren. Slutsatsen är att den slutgiltiga prisnivån på arrendemark inte baseras på en eventuell familjerelation utan att det är markens produktionsförmåga som avgör arrendepriset (Bryan *et al.*, 2015).

2.2 Kommande generationer och familjens påverkan

Viljan att expandera verksamheten är troligen starkt sammankopplad med företagarens framtidstro (Björklund & Nilsson, 2014). Framtidstron påverkas av företagarens ålder, utbildning och personlighet men även av den sociala situationen i regionen där företagaren

verkar. Om företaget är beläget i en avfolkningsbygd där skola, butik och offentlig service försvinner blir det svårare att driva företag och viljan till expansion avtar (Björklund & Nilsson, 2014). Företagets nuvarande struktur har dock en större betydelse för ett företags tillväxt än hur väl företaget presterar och företagarens personlighet (Bremmer *et al.*, 2002). I de fallen företaget är starkt beroende av familjens arbetsinsats har det en negativ inverkan på tillväxten i företaget (Bremmer *et al.*, 2002).

Även den sociala situationen mellan lantbruksföretagen i regionen kan påverka viljan att expandera. En företagare som är verksam i en aktiv lantbruksregion finner troligtvis större engagemang och vilja till expansion än de företagare som driver sin verksamhet i en bygd där lantbruksnäringen saknar framtidstro (Björklund & Nilsson, 2014). Sker expansion bland närliggande lantbruksföretag är påverkan troligen positiv på övriga företagares vilja att utveckla sin verksamhet.

En annan faktor som förväntas påverka företagarnas vilja att storleksexandera verksamheten och arrendera mer mark är de kommande generationernas intresse. Det är mer av en social än ekonomisk faktor, men kan trots detta vara en påverkande faktor i beslutssituationer. Påverkan kan både vara positiv och negativ gällande förändring av verksamheten. En företagare som ärvt gården kan förmodas vara mer traditionsbunden (Björklund & Nilsson, 2014). Det faktum att en företagare är mer traditionsbunden kan minska viljan att förändra det tidigare generation byggt upp då företagaren ser sig som bygdens traditionsbärare. Men det kan även påverka viljan att expandera positivt, allt för att skapa förutsättningar för kommande generationer att ta över verksamheten. Det är mer sannolikt att företagaren expanderar sin verksamhet om kommande generationer har intresse av att driva verksamheten (Björklund & Nilsson, 2014). Expansionen kan betraktas som ett sätt att skapa en bärkraftig enhet inför framtiden, vilket ger en möjlighet för kommande generationer att driva verksamheten vidare.

Kool (1994) har analyserat holländska lantbrukares beslut i köpsituationer. Slutsatsen är att lantbrukarnas beslutsprocess främst är ett sätt att lösa ett aktuellt problem men att känslomässiga och sociala faktorer är väsentliga för hur beslutet fattas. Kool (1994) finner även att lantbrukarnas familjer och anställda i hög grad är involverade i beslutet, men även påverkas av detta. I de fall de anställda och familjen påverkas av beslutet ökar motivation att engagera sig i beslutsprocessen (Kool, 1994). Det påtalas dock att endast de familjemedlemmar som är direkt påverkade av beslutet är delaktiga i processen. Skulle samtliga familjemedlemmar involveras skulle beslutsfattandet bli för ineffektivt (Kool, 1994). Mer strategiska beslut påverkar en större del familjen vilket gör att fler personer involveras i beslutsprocessen (*ibid*).

Fletcher (2002) visar att strategiska processer enklare förstås genom att värna om värderingar och åsikter hos omgivningen. Ofta är värderingar knutna till sambanden i familjens gemensamma erfarenheter och tidigare händelser (Nordqvist, 2012). Detta innebär att strategiska beslut i mindre företag påverkas avsevärt av den historia och tradition som finns inom organisationen (Fletcher, 1997). Även Gasson *et al.* (1988) påpekar betydelsen av att diskussion sker inom familjen innan strategiska beslut fattas. Gasson *et al.* (1988) menar att familjens betydelse i företagandet ofta försummas även om betydelsen är stor. Saker som framtida utveckling, arv och familjesituation påverkar lantbrukarna i deras vardag och därmed deras beslutsprocess. Familjens betydelse ökar i takt med en mer omfattande verksamhet (Gasson *et al.*, 1988) då behovet av att diskutera beslut ökar med en större omfattning på verksamheten.

2.3 Omgivningens påverkan på beslutsprocessen

En faktor som kan påverka lantbrukarnas beslutsfattande är omgivningens och branschens gemensamma bild av framtida utveckling. Det finns en allmän uppfattning att företagares sociala nätverk skapar ett sammanhang som påverkar beslutsfattandet (Hansson & Ferguson, 2011). Detta sammanhang antas till stor del bestå av förväntningar hur en företagare bör agera i en viss situation. Även lantbrukets företagare påverkas av dessa förväntningar från sitt nätverk och den övriga omgivningen.

Nyttjande av externa nätverk för beslutsprocesser är positivt för lantbruket vilket även bekräftas av Hansson (2007) som finner att mjölkbönder som diskuterar sina produktionsproblem mer regelbundet inom sitt sociala nätverk har en högre ekonomisk effektivitet än de mjölkbönder som inte gör det. Regelbundna diskussioner kring produktionsproblem i det sociala nätverket leder till en högre ekonomisk effektivitet (Hansson, 2007). Om den högre ekonomiska effektiviteten beror på att det leder till direkta lösningar eller ett högre eget engagemang är inte klarlagt. Lantbrukare som känner sig isolerade och inte har en nära relation till sitt sociala nätverk är mer benägna att lämna jordbruket (Nordström Källström, 2002).

Utifrån Nordström Källströms (2002) slutsats kan antas att en ökad ekonomisk effektivitet till följd av diskussion inom det sociala nätverket uppstår likt Hansson (2007) påvisar. Den ökade ekonomiska effektiviteten beror troligen på ett ökat engagemang och motivation inför de uppgifter som uppkommer. Engagemanget kan även påverka expansionsfaserna i ett lantbruk positivt. Om företaget är beläget i en region där många expanderar uppkommer en positiv anda som även påverkar det sociala nätverket. Den sammanlagda positiva energin i den sociala situationen kan leda till en ökad vilja att expandera verksamheten oavsett de ekonomiska konsekvenserna.

2.4 Storleksrationaliseringens fördelar

En möjlig förklaring till lantbrukarnas beteende och de ökande arrendepriiserna kan vara ekonomiska skalfördelar. Grundprincipen utifrån ekonomiska skalfördelar är att sänka genomsnittskostnaden per enhet (Pindyck & Rubinfeld, 2009). Det finns olika förklaringar till att kostnaden per enhet sjunker, Pindyck och Rubinfeld (2009) nämner ett antal av dessa. Exempel är möjligheten för de anställda att specialisera sig på specifika arbetsuppgifter. Det kan även ge förutsättningar att förhandla fram ett bättre inköps- och försäljningspris vid större kvantiteter. Dessa faktorer kan anses vara de mest betydande skalfördelarna inom lantbrukssektorn.

I en studie analyserar Rasmussen (2010) skalfördelarna inom danskt lantbruk. En av slutsatserna är att svinproducenter är de som i störst utsträckning tillgodogör sig skalfördelar inom det danska lantbruket. Rasmussen (2010) finner samtidigt att mjölkproducenterna har en relativt konstant produktivitet per insatt enhet. Ytterligare en slutsats är att de lantbruk som enbart producerar spannmål för avsalu har en betydande potential att förbättra produktiviteten genom att öka storleken på enheterna.

Pindyck och Rubinfeld (2009) påtalar emellertid att en ökning av produktionen på kort sikt kan leda till underkapacitet av långsiktiga produktionsresurser såsom maskiner och inventarier. För dålig kapacitet i dessa resurser kan resultera i en mindre effektiv produktion. Även kunskapen hos företagsledare behöver öka då många ledaruppgifter blir betydligt mer avancerade vid större verksamheter. Om företagsledaren inte innehar tillräckliga kunskaper

kan resultatet bli en ineffektiv produktion orsakad av bristfällig arbetsledning (Pindyck & Rubinfeld, 2009). De påtalar även att de skalfördelar som kan uppkomma vid inköp av insatsvaror kan avta efter en viss volym och att leveranserna kan påverkas negativt. Denna faktor kan vara speciellt påverkande för jordbruk där leverans av förnödenheter och insatsvaror är direkt avgörande för en framgångsrik produktion.

Rasmussen (2010) påpekar även att andra aspekter begränsar lantbrukens förmåga att öka storleken på enheterna till nivåer som skulle öka produktiviteten. Bland annat påtalas mark och kapital utgöra begränsade resurser och dessa kan därmed utgöra ett hinder för fortsatt expansion (Rasmussen, 2010). Även rådande förvärvslagstiftning kan göra det svårt för vissa lantbruk att köpa jordbruksmark (Rasmussen, 2010). Även om förvärvslagstiftningen inte är helt identisk i Sverige kan det vara en förklarande faktor varför vissa lantbruksföretag väljer att expandera genom arrende. Rasmussen (2010) nämner även att andra politiska faktorer såsom kvotsystem och stödbestämmelser kan vara påverkande på lantbrukets möjlighet att expandera.

I denna studie analyseras inte skalfördelarna förutom hur dessa subjektivt uppfattas av lantbrukarna. Då studiens syfte är att identifiera de aspekter som lantbrukarna beaktar vid storleksexpansion med sidoarrende kan denna aspekt utgöra en förklaring till beteendet. Därmed är det inte konstaterat att lantbrukarna i studien verkligen erhåller skalfördelar utan i uppsatsen analyseras deras uppfattning även om denna kan vara högst subjektiv och inte nödvändigtvis kan bekräftas via ekonometriska studier.

3 Teoretiskt ramverk för analys

Som teoretiskt ramverk för uppsatsen tillämpas beslutsteori. Först kommer den allmänna beslutsprocessen att beskrivas för att skapa en grundförståelse om hur beslut fattas. Sedan beskrivs teorin om planerat beteende och teorin om begränsad rationalitet. Sedan diskuteras Öhlmér *et al.* (1998) modell för beslutsprocessen i lantbruksföretag. I kapitlet kommer även en teoretisk syntes där val av teorier motiveras och det beskrivs hur dessa kommer att användas i analysen av empirin.

3.1 Allmänna beslutsprocessen

Den allmänna beslutsprocessen beskrivs i litteraturen som en dynamisk process, dock råder viss oenighet om vilka delar processen består av. Harrison och Pelletier (2000) beskriver beslutsprocessen utifrån sex moment. Enligt dem påbörjas beslutsprocessen genom att beslutsfattaren och organisationen *definierar målbilden*, alltså vad som är önskat utfall av beslutet. Utifrån den målsättning som definierats sker *informationssökning* av möjliga handlingsalternativ som sedan *utvärderas* för att finna det alternativ som bäst förväntas uppfylla den målbild beslutsfattaren har. I samband med utvärderingen sker ett *val* av lösning som *implementeras*. Efter att ett beslut implementerats sker en utvärdering av beslutet för att se hur väl kriterierna från den definierade målbilden uppfylls.

Enligt både Öhlmér *et al.* (1998) samt Harrison och Pelletier (2000) är beslutsprocessen en process där de olika momenten interagerar med varandra och påverkan finns mellan olika händelser. Under processen sker en ständig utvärdering av de valda alternativen vilket kan resultera i att vissa steg i processen upprepas för att finna mer optimala lösningar än vad som först valdes. Om ett av de tillgängliga alternativen är mer optimalt efter utvärdering flyttas processen bakåt då tidigare valda alternativ revideras och ett nytt alternativ väljs.

Öhlmér *et al.* (1998) beskriver den allmänna beslutsprocessen utifrån åtta moment. Även om beskrivningen av den allmänna beslutsprocessen är annorlunda än Harrison och Pelletier (2000) innefattar de i princip samma moment, Öhlmérs *et al.* (1998) beskrivning är dock mer detaljerad.

Den allmänna beslutsprocessen börjar med målbild och värdering där fördelar och nackdelar med de utfall som ses som möjliga utvärderas (Öhlmér *et al.*, 1998; Harrison & Pelletier, 2000). Även nuvarande situation utvärderas för att avgöra om en förändring är nödvändig. Målbilden påverkas av vilken situation som råder men även beslutsfattarens personliga preferenser och tidigare beslut påverkar.

Efter att ha jämfört och utvärderat den målbild som skapats med ursprungsläget och möjliga utfall upptäcker beslutsfattaren eventuella problem och möjligheter. Öhlmér *et al.* (1998) påtalar särskilt att en beslutsfattare måste göra en problemupptäckt innan ett erkännande av problemet kan ske. Sker ingen problemupptäckt kan en förändring aldrig ske då berörda parterna inte finner motivation till förändring. Om ett problem identifieras kommer beslutsfattaren utvärdera möjliga handlingsalternativ för att finna en möjlig lösning på problemet. Utvärdering sker utifrån beslutsfattarens tidigare erfarenheter och preferenser men även till viss del med information från externa parter.

Den information som finns tillgänglig observeras för att finna problempåverkande faktorer, möjliga handlingsalternativ och möjliga utfall samt konsekvenser. I observationsfasen kan

tidigare okända aspekter upptäckas. Vid upptäckt av nya aspekter krävs ofta en ny analys av problemet och processen måste göras om. De alternativ som ses som möjliga handlingsalternativ bearbetas genom en analysfas där beslutsfattaren värderar dessa utifrån sina egna preferenser och sin målbild. Det alternativ som bäst anses uppfylla målbilden väljer beslutsfattaren att genomföra. Denna del av processen ses ofta som själva beslutet. När beslutsfattaren har valt det handlingsalternativ som bäst antas uppfylla målbild och preferenser utvecklas en avsikt att beslutet ska implementeras. I själva implementeringsfasen insamlas de resurser som krävs för genomförande. Efter att resurserna insamlats genomförs det alternativ som beslutsfattaren tidigare valde. När handlingen är genomförd utvärderas det faktiska utfallet utifrån beslutsfattarens strävan. Utvärderingen kommer att påverka beslutsfattarens framtida målbilder och handlande i beslutssituationer. Efter beslutsprocessen krävs ansvarstagande och acceptans av tagna beslut men även en förståelse för vem som ansvarar för de tagna besluten.

3.2 Teorin om planerat beteende

Teorin om planerat beteende utgår från att en beslutsfattare har för avsikt att bete sig på ett specifikt sätt (Ajzen, 1991). Teorin utgår från antagandet att människor är relativt rationella och använder den tillgängliga informationen på ett systematiskt sätt (Ajzen & Fishbein, 1980). Teorin om planerat beteende beskrivs som en modell för att förstå avsikten med att agera på specifikt sätt och med ett visst beteende. Avsikten med ett beteende påverkas av intentionerna och den upplevda kontrollen över beteendet (Ajzen, 1991). Intentionerna och därmed avsikterna med beteendet påverkas av attityder, subjektiva normer, tidigare beteende men även upplevd kontroll över beteendet.

Avsikterna som intentionerna leder till, tolkas genom omvandling av kognitiva och utvärderande delar av attityd och beteende men även av individuella och sociala aspekter (Ajzen & Madden, 1986). Avsikterna definieras som subjektiva sannolikheter att ett beteende kommer att leda till ett visst resultat. De upplevda förväntningarna och den upplevda närvaron i form av normer anses inte underlätta beteendeprocessen (Ajzen 1991).

De aspekter som påverkar beslutsfattarens intentioner definieras på ett sätt som tillåter förutsägelse och förståelse om hur en person beter sig i ett speciellt sammanhang (Ajzen, 1991). Genom att förstå aspekterna som påverkar intentionerna går det att förutsäga avsikterna med ett beteende med en stor träffsäkerhet. I kombination med upplevd kontroll går det att förstå en stor del av skillnaden i beteende i olika situationer.

Attityder till beteendet är en sammanfattning av individens bild av ett beteende, där bilden utgår från individens engagemang och känsla (Hansson *et al.*, 2012). Varje beteende är relaterat till en viss attityd (Grube *et al.*, 1994).

Subjektiva normer anses vara en individs uppfattning av det sociala sammanhangets krav att skapa ett visst agerande och beteende i en viss situation (Ajzen & Fishbein, 1980). Subjektiva normer skapar en förväntan om ett visst agerande oavsett vad personens egen uppfattning och åsikt är. Det är vanligt att de subjektiva normerna används för självutvärdering i en situation där det inte finns några objektiva bevis för ett visst agerande. Att den sociala omgivningen stödjer ett beteende kan också ses som subjektiv norm och en mätvariabel vad som anses viktigt i en viss situation och vid ett visst beteende (Ajzen, 1991).

Att ha en egen positiv inställning till beteendet är inte tillräckligt. Individen måste också ha en uppfattning att det sociala nätverket stödjer beteendet och att det finns en påverkans- och

kontrollmöjlighet över beteendet (Ajzen, 1991). Det är samma nivå av övertygelse som gör att en förståelse uppstår, av de unika faktorerna som får en person att engagera sig och utföra ett specifikt beteende men även att uppmana andra att agera på ett visst sätt (Ajzen, 1991).

När teorin rörande planerat beteende utformades ansågs tidigare beteende enbart utgöra en del av upplevd kontroll över beteendet (Ajzen & Madden, 1986). Ett tidigare beteende anses nu som den bästa indikationen om ett framtida beteende, förutsatt att alla beslutsvariabler är oförändrade (Ajzen, 1991). Därför har påverkan av tidigare beteende utvecklats, för att hela dess påverkan ska fångas och aspekten ses idag som en egen del i teorin om planerat beteende.

3.3 Begränsad rationalitet

Ekonomiskt beslutsfattande inom organisationer beskrivs ofta med hjälp av den klassiska teorin ”economic man” eller den rationella beslutsprocessen där fullständig information, en klar målsättning och kända konsekvenser är betydande i beslutsfattandet. Teorin kritiserar ofta eftersom det inte alltid finns möjligt att uppnå fullständig information och en tydlig målsättning (Kahneman, 2003).

En alternativ teori till den rationella beslutsprocessen är teorin om begränsad rationalitet där grundantagandet är att beslut fattas med viss osäkerhet och med begränsad rationalitet (Simon, 1955). Såväl informationen, kunskapen som målsättningen i en situation kan variera och vara både verklig men även bestå av antaganden från beslutsfattaren och dess omgivning. I denna miljö av okända variabler menar Simon (1955) att beslutsfattande sker utan full kännedom om all information och med oklar målsättning vid beslutssituation. Det inte är möjligt för beslutsfattare att beakta samtliga de aspekter som krävs för att finna fullständig information eller skapa sig en helt klar målbild av vad som ska uppnås (*ibid*). Simon (1955) finner också att själva beslutsprocessen kan ses som ett resonemang där fakta, målsättningar och preferenser värderas av beslutsfattaren inför beslutet. Slutsatsen är att begränsad rationalitet orsakas av en begränsad tillgång på information och en begränsad förmåga att behandla all tillgänglig information (*ibid*).

I en situation med både begränsad rationalitet och oklara mål är individens strävan snarare att fatta ett tillräckligt bra beslut istället för att försöka finna det perfekta beslutet. Eftersom målbilden och informationen inte är fullständig har individen inte vetskap hur en perfekt lösning uppnås. Enligt Simon (1955) är det inte möjligt för beslutsfattaren att optimera sitt beslut och företagets resultat i en sådan situation. Som beslutsfattare i denna situation är målsättningen istället att finna ett alternativ som leder till tillräckligt bra beslut. Målsättningen med beslutet är att uppnå en tillräckligt tillfredställande situation.

Beslutsfattaren är dock inte helt irrationell i sina beslut även om rationaliteten alltid är begränsad. Referensramen i beslutssituationen är vanligtvis ursprungssituationen (Kahneman, 2003). Ett beslut baseras alltså på den referensram som beslutsfattaren har upparbetat genom erfarenhet även om alla aspekter inte är kända (Simon, 1955). Erfarenheten baseras på såväl sociologiska som psykologiska aspekter. De möjliga förändringsalternativens fördelar och nackdelar utvärderas i förhållande till den nuvarande situationen innan ett beslut fattas (Kahneman, 2003).

Att beslutsfattandet påverkas av andra aspekter än fullständig information och rationalitet är även något Kahneman (2003) påtalar. Kahneman (2003) menar att vetskapen att rationella beslut fattas under perfekta förhållanden av information, målbild och utfall gör att det inte är

realistiskt då det alltid i verkligheten råder viss osäkerhet. Vidare resonerar Kahneman (2003) att merparten av valen som sker till största del görs intuitivt. Samtidigt är intuitionen vid valet, generellt sett, baserad på den allmänna åsikten och beslutsfattarens egen uppfattning om vad som är lämpligt.

Utifrån den egna erfarenheten undersöker beslutsfattaren ett antal möjliga handlingsalternativ i den aktuella situationen. Vid en viss situation finner dock beslutsfattaren att vidare informationssökning inte leder till en bättre situation för beslutsfattaren. De alternativ som under informationssökningsprocessen har identifierats utvärderas med målsättning att finna den valmöjlighet som bäst uppfyller de krav som ska uppfyllas (Simon, 1955). Därmed är det inte sagt att någon av lösningarna är optimala men insatsen som krävs för att finna och utvärdera fler möjliga handlingsalternativ antas inte motsvara den ökade nytta en vidare informationssökning skulle leda till (Simon, 1959). Som beslutsfattare uppstår dock tillfredsställelse i situationen om lösningen är tillräckligt bra. Beslutsfattaren antas välja det alternativ som bäst tillfredsställer det befintliga behovet.

Följaktligen gäller att även om beslutet inte ses som rationellt sker en utvärdering av den tillgängliga informationen och möjliga lösningar. Dessa baseras dock på en referensram av erfarenheter från beslutsfattaren snarare än fullständig perfektion i beslutssituationen. Även om beslutet fattas genom intuition istället för rationalitet brukar resultaten av besluten falla ut relativt väl (Kahneman, 2003). Kahneman (2003) visar i sin forskning att intuitiva beslut som fattas under stress och med tidspress påverkar resultatet negativt.

Simon (1979) benämner beteendet att finna en tillräckligt bra lösning på ett problem som satisfiering. Med begreppet satisfiering har Simon (1979) vidareutvecklat sin egen tes om att beslut inte fattas med perfekt information och under fullständig rationalitet. Beteendet med satisfierande beslut har sin grund i de situationer där besluten fattas med osäkerhet eller imperfekt konkurrens (Simon 1979). Då beslutsprocessen för begränsad rationalitet inte söker fullständig information utan nöjer sig med begränsad insikt fattas besluten med hjälp av relativt enkla tumregler som accepterar en ofullständig information i beslutsfattandet.

Även om Simon (1955) antar att beslut inte fattas under perfekta förhållanden med komplett målbild och fullständig information kan det finnas andra drivkrafter i beslutssituationen än att uppnå det ekonomiskt bästa beslutet. Kahneman och Deaton (2010) har analyserat hur hushållens inkomst påverkar människors lycka och tillfredställelse. De försöker definiera lycka och tillfredställelse som människors emotionella välbefinnande och hur nöjda de är med sina liv. De konstaterar att inkomsten är beroende för både det emotionella välbefinnandet och nöjdheten människor finner med livet, dock är deras slutsats att påverkan är begränsad. En hög inkomst ökar människors tillfredställelse men inte lyckan i livet (Kahneman & Deaton, 2010). Med resonemanget Kahneman och Deaton (2010) för kan det konstateras att beslutsfattande, i vissa situationer, utgår från att skapa en tillfredställelse snarare än att skapa maximal ekonomisk avkastning.

3.4 Lantbrukares beslutsprocess och strategiska beslut

Öhlmér *et al.* (1998) har analyserat lantbrukares beslutsprocess. Till skillnad från många andra studier om beslutsfattande har Öhlmér *et al.*, (1998) specifikt fokuserat på lantbrukare och den process de genomgår vid sitt beslutsfattande. Slutsatsen är att den traditionella beslutsprocessen behöver revideras när lantbrukares beslutsfattande studeras (Öhlmér *et al.*, 1998).

Även om samtliga moment i den allmänna beslutsprocessen behandlas är lantbrukares beslutsfattande mer präglad av informationssökning och problemupptäckt snarare än analys och val (Öhlmér *et al.*, 1998). De fyra faser som en lantbrukares beslutsprocess består av är problemupptäckt, problemdefinition, analys och val, samt implementering. Hur lantbrukares beslutsprocess, med de olika momenten och de fyra subprocesserna sker tillsammans illustrerar Öhlmér *et al.* (1998) i en matris, vilken illustreras i tabell två. Öhlmér *et al.* (1998) menar att lantbrukarnas beslutsprocess bättre förklaras genom en matris än att som en linjär process med tydliga steg. Utöver en mer icke linjär beslutsprocess fann Öhlmér *et al.* (1998) att lantbrukare implementerar sina beslut mer stegvis genom att pröva med små delbeslut och tydliga kontrollpunkter.

Tabell 2. Modell över lantbrukares beslutsprocess (Öhlmér *et al.*, 1998)

Faser	Subprocesser			
	Söka och uppmärksamma	Planering	Utvärdering och val	Ta ansvar
Problemupptäckt	Informationssökande & uppmärksammande	_____	Konsekvens- & problemutvärdering	Kontroll av val
Problemdefinition	Informationssökande & hitta möjliga alternativ	_____	Konsekvensutvärdering, val av möjliga alternativ	Kontroll av val
Analys & val	Informationssökande	Planering	Konsekvensutvärdering, val av alternativ	Kontroll av val
Implementera	Informationssökande, möjliga utfall	_____	Konsekvensutvärdering, korrigering handlingar	Ta ansvar, föra vidare information

I fasen problemupptäckt behandlas intern och extern information för att finna eventuella problem eller möjligheter. All information utvärderas för att se om lantbrukarens situation avviker från existerande målbild. Lantbrukare kan ha flera mål med sitt företagande men målbilden tycks skapas genom viss intuition och känsla (Öhlmér *et al.*, 1998). Eftersom lantbrukares målbild utgår från viss intuition präglas hela beslutsprocessen för lantbrukare av intuitiva beslut (Öhlmér *et al.*, 1998; Öhlmér *et al.*, 2000).

Även i mindre företag utanför lantbrukssektorn fattas beslut ofta genom känsla och intuition (Ekanem, 2005). Slutsatsen är att målet med en förändring i ett mindre företag huvudsakligen är att finna en satisfierande lösning på ett problem (Ekanem, 2005). Att använda sig av konventionella och rationella beslutsmetoder är inte särskilt vanligt i mindre företag. De grundar istället sina beslut med utgångspunkt i beslutsfattarens uppfattningar, erfarenheter och tidigare kunskap. Eftersom beslutet utgår från beslutsfattarens uppfattningar framstår det som rationellt för denne (Ekanem, 2005).

Om en lantbrukare finner att verkligheten avviker från den uppställda målbilden har det skett en problemupptäckt (Öhlmér *et al.*, 1998). För att ett problem ska upptäckas krävs att bilden av nuvarande situation är nyanserad och verklighetstrogen. I de fall att verklighetsbilden rörande nuvarande situation upplevs som ideal kommer en problemupptäckt aldrig ske. För att en person ska motiveras till en förändring krävs att en problemupptäckt görs och att en medvetenhet om varför en förändring behöver genomföras skapas (Harrison & Pelletier, 2000).

Efter att ett problem upptäckts kommer en fas där problemet specificeras och möjliga handlingar för att lösa problemet identifieras (Öhlmér *et al.*, 1998). Informationen som leder fram till möjliga lösningar baseras på lantbrukarens tidigare erfarenheter men även på externa

källor om lantbrukarens erfarenheter inte är tillräckliga. Under informationssökningen sker identifiering och analys av hur olika alternativ skulle påverka det upptäckta problemet. De alternativ som antas vara de bästa handlingarna väljs ut för fortsatt utvärdering.

Efter att det skett ett urval av de identifierade handlingsalternativen fortsätter lantbrukaren att analysera utvalda alternativ genom mer informationssökning, fortsatt estimering av eventuella konsekvenser samt utvärdering av dess genomförande (Öhlmér *et al.*, 1998). Det identifierade alternativ vars utfall bäst antas uppfylla den önskade målsituation väljs av lantbrukaren för implementering. I beslutssituationen är det vanligt att lantbrukaren diskuteras med betrodda källor i omgivningen (Öhlmér *et al.*, 2000) för att utvärdera det valda alternativet.

Det handlingsalternativ som utvalts tidigare i processen ska i slutskedet implementeras. Då genomför lantbrukaren det handlingsalternativ som tidigare utvalts som det vars konsekvenser bäst antas uppfylla den önskade målbilden (Öhlmér *et al.*, 1998). En viktig del av implementeringen är att utvärdera hur det valda beslutets utfall motsvarade de förväntningar som lantbrukaren identifierat när möjliga utfall utvärderats. Genom en utvärdering finns det möjlighet att korrigera beslutet och att förbättra sin egen kunskap inför kommande beslut.

3.4.1 Subprocesserna

I samtliga av beslutsprocessens faser pågår subprocesser. Dessa är söka och uppmärksamma, planera, utvärdera och välja, samt ta ansvar. Subprocesserna ökar beslutsfattarens kunskap och förståelse för situationen och problemet (Öhlmér *et al.*, 1998).

Subprocessen söka och uppmärksamma är den del, där beslutsfattaren söker information med huvudsyfte att jämföra en problemupptäckt eller möjlig lösning med en förväntad målbild och uppmärksamma hur stor skillnaden mellan de olika alternativen anses vara (Öhlmér *et al.*, 1998). Hur väl subprocessen utfaller beror på mängden tillgänglig information samt hur objektiv lantbrukaren är vid jämförelsen och hur mycket av likheter och skillnader som uppmärksammas.

Nästa subprocess är planeringen. Denna subprocess sker enbart under fasen analys och val då det under den fasen all information är tillgänglig och den bearbetas. Subprocessen planering är en del av analysen och beslutsfattaren uppdaterar kontinuerligt planen när ny information uppkommer. Under subprocessen planeras hur olika val kommer att falla ut för att beslutsfattaren ska kunna välja det som bäst motsvarar önskat utfall (Öhlmér *et al.*, 1998).

Under subprocessen utvärdering och val försöker beslutsfattaren förutse resultatet av olika valmöjligheter och om konsekvenserna av en avvikelse från målbilden är skadlig för verksamheten samt möjlig att åtgärda (Öhlmér *et al.*, 1998). Beslutsmodellen utgår från att lantbrukaren väljer det alternativ som bäst leder till måluppfyllelse.

I den sista subprocessen ska beslutsfattaren ta ansvar. Under denna subprocess kontrollerar lantbrukaren sitt val genom att rådgöra med personer i omgivningen (Öhlmér *et al.*, 1998). Kontrollen sker med personer som lantbrukaren känner tillit till. Efter att ett beslut implementerats tar lantbrukaren ansvar genom att utvärdera beslutet och föra informationen vidare till kommande beslut där utfallet av ett tidigare beslut påverkar agerandet (Öhlmér *et al.*, 1998).

Att expandera en verksamhet kan ses som ett strategiskt beslut inom ett lantbruksföretag (Ferguson & Hansson, 2013). Litteraturen definierar strategi som en plan för framtida

resursfördelning och handlingar (Chandler, 1990). Planen har sin grund i de långsiktiga mål som en företagare har definierat. Strategisk planering kan därför anses vara att koppla de långsiktiga målen till hur ett företag agerar och utvecklas (Ferguson & Hansson, 2013).

Lunneryd och Öhlmér (2009) definierar ett strategiskt beslut som en frågeställning där det uppstår betydande ekonomiska konsekvenser i samband med valet. Beslutet är unikt och behöver inte fattas igen på kort sikt vilket gör att det påverkar mycket av företagarens framtida inriktning (Lee *et al.*, 1999). Strategiska beslut tar även tid att genomföra så en viss form av lärande sker under beslutsprocessen (Lunneryd & Öhlmér, 2009). En påverkande faktor på företagarens strategiska mål är företagarens drivkrafter (Lunneryd & Öhlmér, 2009). Att expandera en verksamhet med mer mark kan utifrån dessa grunder utgöra ett strategiskt beslut. Lantbrukarens vilja och ambition är därmed en starkt påverkande faktor i beslutsprocessen, när mer mark ska arrenderas.

Vilka faktorer som påverkar en företagare är högst individuellt och varierar från situation till situation (Ferguson & Hansson, 2013). Det är även beroende av företagarens personlighet och omgivning. Ofta är lantbrukare påverkade av andra aspekter än rent ekonomiska och hela familjen är ofta involverad i strategiska beslut (Hansson *et al.*, 2013). Strategiska beslut påverkas ofta av personliga inre värderingar såsom oberoende, stolthet och självrespekt men även möjligheten att finna tillfredsställelse i arbetet och möjligheten att bevara marken för efterkommande generationer (Willock *et al.*, 1999). Dessa faktorer är ofta mer betydande än materiella värden som exempelvis en tillfredsställande inkomst. Detta konstaterande relaterar därmed till uppsatsens problem och forskningsfrågor då målet är att förstå om det enbart är ekonomiska aspekter som påverkar, eller om det kan finnas andra orsaker till att expansion via sidoarrende sker. Utifrån Hansson *et al.* (2013) slutsatser kan uppsatsens problem bekräftas, att andra aspekter än rent ekonomiska kan påverka lantbrukares beslut.

3.5 Teoretisk syntes

Det är relevant att söka svar på varför lantbrukarna väljer att expandera sin verksamhet via arrende eftersom det innebär en ökad ekonomisk risk att öka omfattningen på verksamheten. Dessutom innebär arrende en årlig utbetalning oavsett verksamhetens lönsamhet. Med expansion genom arrende kan lantbrukaren inte heller göra något tillgodoräknande av en värdeökning som annars är vanligt förekommande på jordbruksmark (Enhäll, 2016). Genom att förstå varför expansionen sker genom arrende kan lantbrukarnas strävan förklaras och därigenom skapas en förståelse för vad som gör att lantbrukarna inte är tillräckligt nöjda i ursprungssituationen.

Det skapas även en förståelse hur mycket ekonomiska aspekter och ekonomisk rationalitet påverkar beslutsprocessen vid storleksexpansion. För att finna svar på detta måste en förståelse för lantbrukarens målbild skapas. Utifrån målbilden definieras vad lantbrukarna upplevde problematiskt i ursprungssituationen samt varför de genomfört en expansion av verksamheten via sidoarrende. Efter att problemet definierats kan Öhlmér *et al.* (1998) modell användas för att analysera beslutsprocessen och därigenom förstå den. Öhlmér *et al.* (1998) modell är mest lämplig i denna uppsats då modellen utgår från att lantbrukarna har totalt inflytande över beslutsprocessen samt att beslutsprocessen styrs av den lantbrukare som agerar. I denna studie intervjuas enbart de lantbrukare som genomgått en expansion varför deras uppfattning av beslutsprocessen utgör empirin.

Företagande anses vara ett planerat beteende som sker vid intellektuell bearbetning av information (Hansson *et al.*, 2012). Beslut som sker i ett företag utgår följaktligen från det

beteende som företagaren har. Därmed kan teorin om planerat beteende även vara lämplig för att ge inblick i företagandet och ge en möjlighet att se likheter mellan olika aspekterna som rör en företagares beteende (Hansson *et al.*, 2012). De olika aspekterna i teorin om planerat beteende ger möjligheter att placera en företagarens beteende i ett visst sammanhang och kan ge god inblick i förhållandet mellan en persons attityd, mål och beteende samt en förståelse vilka faktorer som påverkar dessa aspekter hos en företagare. Då psykologiska föreställningar spelar en avgörande roll hos lantbrukare när de väljer att diversifiera eller specialisera sin verksamhet (Hansson *et al.*, 2012) kan de psykologiska aspekterna, samt deras påverkan, vara likartade vid storleksexpansion genom arrende. Att använda sig av en beslutsmodell som till stor del utgår från omgivningen samt lantbrukarens tidigare beteende, såsom teorin om planerat beteende kan dock komplicera analysen. Teorin om planerat beteende kräver en djupare förståelse av lantbrukarnas sociala omgivning och dess påverkan men även en kunskap hur lantbrukarna agerat i tidigare situationer.

Begränsad rationalitet är en viktig del för att förstå lantbrukares beslutsfattande. Reise *et al.*, (2012) har studerat lantbrukares beslutsprocess vid investering i bioenergi och finner att begränsad rationalitet är en betydande faktor och att normativa prognosmodeller är ovanliga inför beslutsprocessen. Denna uppsats ska, genom att studera lantbrukarnas beslutsprocess, försöka förstå hur vanligt förekommande de normativa prognosmodellerna är och om beslutsprocessen vid expansion genom sidoarrende sker under fullständig rationalitet med mål att maximera vinsten.

Enligt grundläggande mikroekonomisk teori är ett företags vinst påverkad av vinsten per enhet och antalet producerade enheter (Pindyck & Rubinfeld, 2009). Utifrån detta resonemang skulle denna teori vara lämplig att använda för att analysera de ekonomiska fördelarna av en storleksexpansion. Utifrån mikroekonomisk teori uppstår dock svårigheter att beakta de fysiska begränsningarna för lantbruksföretag, exempelvis klimat, växtföljd och odlingssäkerhet. Dessa aspekter bör beaktas i denna studie då de anses relevanta för jordbruket.

Mikroekonomisk teori tar vidare inte hänsyn till de ickemonetära värdena som kan påverka en beslutsprocess. Mikroekonomisk teori förutsätter fullständig rationalitet och perfekt information. Aspekter som kommande generations intresse eller påverkan från omgivningen är svåra att definiera samt värdera och därmed svåra att beakta utifrån ett mikroekonomiskt perspektiv. Uppsatsens syfte är att identifiera de faktorer som lantbrukare beaktat vid storleksexpansion. Troligen är vissa av dessa faktorer ickemonetära. Att då analysera problematiken genom mikroekonomisk teori skulle försvåra analysen av dessa aspekters påverkan på beslutsprocessen.

Beslutsmodellen (Öhlmér *et al.*, 1998) är specifik för att förklara beslutsprocessen en lantbrukare genomför. Modellen utgår från att beslutsfattaren gjort en problemupptäckt och vill åtgärda problemet. Det sker genom att samla information och utvärdera möjliga åtgärder. I denna uppsats kommer beslutsprocessen att analyseras i efterhand med mål att förstå om lantbrukarna gjort en problemupptäckt och om det påträffade problemet åtgärdades genom att öka den brukade arealen med sidoarrende. Modellen utgår från att beslutsfattande sker intuitivt och att lantbrukare vill uppnå en situation av tillfredsställelse vilket enligt teorin kan vara fullt tillräckligt i en beslutssituation. Utifrån dessa observationer är teorin om begränsad rationalitet även tillämplig för att beskriva lantbruksföretagens skapande av målbild som är högst påverkande på beslutsprocessen.

4 Metod

I detta kapitel presenteras studiens forskningsdesign samt hur studiens olika delar genomförts och varför vissa val har skett. I kapitlet presenteras även en diskussion kring de valda metoderna för att tydliggöra att författaren varit medveten om metodernas svagheter vid valet.

4.1 Forskningsdesign

Denna studie kommer att genomföras med en kvalitativ metod där data insamlas genom semistrukturerade intervjuer. Utöver kvalitativa strategier finns kvantitativa strategier vilka ofta innebär att datainsamlingen sker via enkäter med numeriska värden eller förvalda alternativ (Christensen *et al.*, 2001). En kvalitativ metod används när en stor mängd fyllig data, ofta beskrivande ord eller bilder, insamlas från ett fåtal källor (Robson, 2011). En kvalitativ metod är även att föredra om syftet med forskningen är att skapa en kontextuell förståelse av ett fenomen (Bryman & Bell, 2013).

Då syftet med studien är att identifiera de faktorer som en lantbrukare beaktar vid storleksexpansion genom sidoarrenden gällande jordbruksmark krävs ett öppet förhållningssätt. De faktorer som beaktas kan vara högst individuella och variera mellan respondenterna. Då kunskapen inom området i dagsläget är relativt begränsad är en enkät eller annan kvantitativ metod svår att tillämpa då de aspekter som belyses i en enkät inte säkert beaktas av lantbrukarna och deras verkliga anledning till att expansion därmed inte beaktas.

De aspekter som upplevs vara påverkande på viljan att expandera via arrende kan vara högst subjektiva beroende på den enskilda lantbrukarens situation. För att få ett tillräckligt öppet synsätt inför beaktade aspekter och inte riskera att missa någon aspekt har en kvalitativ metod tillämpats i studien. Att tillämpa en kvalitativ forskningsmetod ger större utrymme för tolkning av åsikter och uppfattningar inom forskningsämnet (Bryman & Bell, 2013). Det är en fördel utifrån syftet med uppsatsen då den försöker förmedla lantbrukarnas uppfattning av en situation och inte finna hur vanligt förekommande ett visst fenomen är inom en större population. Det är dock inte möjligt att vara enbart kvalitativ eller kvantitativ då verkligheten inte är enbart det ena eller andra. Det är valet av studerat fenomen som avgör vilken strategi som är bäst att välja (Christensen *et al.*, 2001).

4.2 Teoretiskt ramverk

Inom forskningen finns två huvudsakliga teoretiska angreppssätt. Dessa är deduktiva och induktiva (Bryman & Bell, 2013). Den deduktiva forskningen utgår från redan existerande teorier där hypoteser genereras och sedan utsätts för empirisk prövning av forskaren (Bryman & Bell, 2013). Målet är, precis som med den deduktiva ansatsen att generera nya teorier utifrån existerande kunskap.

En induktiv ansats är att föredra om kunskapen inom området är begränsad då skapande av teoretisk kunskap sker genom insamlande av empiriskt material (Bryman & Bell, 2013). Utifrån verklighetens studerade fenomen försöker forskaren formulera mer generella slutsatser och skapa nya teorier. Resultaten som genereras utifrån empirin jämförs med existerande teorier inom området (Bryman & Bell, 2013). Då den teoretiska kunskapen inom uppsatsens forskningsområde är begränsad har en induktiv ansats valts då tolkning av insamlad empirisk data ges stort utrymme vilket anses vara en fördel i denna typ av studie. En

induktiv ansats leder till troliga svar på mer omfattande frågor medan en deduktiv ansats leder till säkra svar på mer begränsade frågor (Bryman & Bell, 2013).

4.2.1 Litteraturgenomgång

I uppsatsens litteraturgenomgång presenteras den kunskap som är känd inom de områden som antas kunna påverka beslutsprocessen vid expansion via sidoarrende. Efter litteraturgenomgången har det framkommit att ingen tidigare studie fokuserat på beslutsprocessen vid expansion genom sidoarrende. Litteraturgenomgången har dock bidragit med en djupare förståelse av lantbrukares beslutsfattande, hur de resonerar vid expansion genom köp av mark och hur skalfördelar kan påverka beslutsfattandet.

Att genomföra en litteraturgenomgång är rekommenderat för att skapa en kunskap om vad som är känt inom forskningsområdet så forskaren inte fokuserar på de aspekter som redan är kända utan försöker skapa ny kunskap (Starrin & Renck, 1996). Enligt Bryman och Bell (2013) ska en litteratursökning presentera en uttömmande beskrivning av det aktuella kunskapsläget inom ett område utan att forskarna påverkar redogörelsen.

I uppsatsen är de litterära källorna vetenskapliga artiklar, lagtexter, avhandlingar, rapporter och examensarbeten. Litteraturen har dominerats av vetenskapliga artiklar. För att säkerställa god kvalitet och tillförlitlighet utvaldes artiklarna med målet att vara granskande av någon kunnig inom området, även kallad peer-review granskning.

För att finna litteraturen har främst databaser använts. De databaser som använts har varit Google Scholar, Web of Science och Primo. För att finna lämplig litteratur har ett antal nyckelord använts vid sökningen. Samtliga sökningar har genomförts på engelska och med kombinationer av olika nyckelord som anses lämpliga. De nyckelord som använts anges i tabell tre.

Tabell 3. Nyckelord vid litteratursökning

Expansion	+ arrende (olika böjningar)	+ drivkraft, vilja	+ investering, köp	+ skalfördelar
Lantbrukares beslutsprocess	+ arrende	+ köp av mark	+ expansion	
Begränsad rationalitet	+ lantbruk	+ arrende		
Lantbruk	+ omgivning	+ beslut	+ storlek	+ expansion

Utifrån litteraturgenomgången och den valda teorin har ett antal faktorer som antas påverka lantbrukarens beslut om expansion identifierats. De faktorer som har identifierats utgör basen för frågeformuläret även om intervjusituationen har varit öppen med möjlighet till vidare diskussion för att inte utestänga möjliga förklaringar som inte identifierats via litteraturen.

4.2.2 Val av teori

Utifrån litteratur om lantbrukares beslutsfattande kan observeras att en stor del av de beslut lantbrukare fattar inte kan anses vara rationella enligt tidigare definition (Kahneman, 2003). Det kan även konstateras att lantbrukares beslutsprocess skiljer sig från den allmänna beslutsprocessen. Utifrån denna kunskap har det i uppsatsens teoridel behandlats litteratur avseende begränsad rationalitet vid beslutsfattande. Även litteratur som specifikt behandlar lantbrukares beslutsprocess har granskats. Den aktuella litteraturen har sammanfattats med

mål att skapa en enhetlig bild av den teoretiska kunskapen inom området. För att tydliggöra skillnaderna mellan lantbrukares beslutsprocess och den allmänna beslutsprocessen har båda beskrivits i teoridelen. Eftersom uppsatsen behandlar lantbrukares beslutsfattande har Öhlmérs *et al.* (1998) specifika beslutsprocess valts som teoretisk grund i analysen med mål att skapa förståelse av de beaktade aspekterna i beslutsprocessen, i samband med expansion genom sidoarrende.

4.3 Empiri

4.3.1 Val av intervjuföretag

Att finna lantbrukare som expanderat via sidoarrende är till stor del beroende på lokalkännedom då det inte finns något officiellt register för dessa upplåtelse. För att finna lämpliga intervjuobjekt har Sveriges Jordbruksarrendatorers Förbund kontaktats. Förbundet arbetar aktivt genom förtroendevalda i lokala föreningar för att bevaka arrendatorers intressen över hela landet. De förtroendevaldas lokala kännedom om arrendesituationer har använts för att finna lämpliga intervjuobjekt. Även lokala rådgivningsbyråer för lantbruk, såsom Hushållningssällskapet och LRF Konsult har kontaktats då deras lokala kännedom om lantbruket i området är att anse som relativt hög.

I studien har enbart företag belägna i Götalands norra slättbygder samt Svealands slättbygder intervjuats. Götalands södra slättbygder och Götalands mellanbygder omfattas av uppsatsens undersökningsområde. Företag i dessa regioner har identifierats men inget av dessa har haft möjlighet att delta som respondenter i studien. Att det kan vara svårt att finna lämpliga intervjuobjekt vid kvalitativ forskning gör att dessa inte alltid kan anses vara representativa för en större population än den utvalda gruppen (Bryman & Bell, 2013). Detta är extra påtagligt om respondenterna inte är slumpmässigt utvalda (Bryman & Bell, 2013).

Urvalet av deltagande respondenter har gjorts genom tillfällighetsurval. Med tillfällighetsurval sker urvalet av respondenter utifrån vilka forskarna för tillfället finner som samtidigt har möjlighet och vilja att delta som respondenter (Bryman & Bell, 2013). Risken med att använda sig av tillfällighetsurval är att insamlad data kan få lägre kvalitet och representativiteten kan bli missvisande för populationen (Marshall, 1996). I denna studie har författaren inte gjort någon selektion av deltagarna utan de intervjuobjekt som uppdragats har tillfrågats och intervjuats vid positiv inställning till deltagande. Författarens påverkan på studiens generaliserbarhet för en större population kan därmed anses vara begränsad då intervjuobjekten inte utvalts efter lämplighet. Eftersom flera källor kommit med förslag på intervjuobjekt anses varje enskild källas påverkan på det totala urvalet som begränsad.

Inom kvalitativ forskning anses representativiteten inte vara lika betydande då målet är att skapa en djupare förståelse och generalisering för de specifika fallen (Bryman & Bell, 2013). Inom kvalitativ forskning är det mer betydande att respondenturvalet är en heterogen grupp för att enklare kunna skapa en bild av deras åsikter och att deras olika förutsättningar inte påverkar resultatet och analysen felaktigt (Trost, 2010). Intervjuföretagen uppfyller samtliga krav som avgränsningarna ställer på deltagande och deras heterogenitet anses tillfredställande för studien

4.3.2 Datainsamling

Uppsatsens data har insamlats genom personliga intervjuer med lantbrukare. För att erhålla tillräcklig mängd data för genomförande av en analys har elva intervjuer genomförts. Det

empiriska materialet har insamlats genom semistrukturerade intervjuer på lantbrukarnas gårdar. Att tillämpa en semistrukturerad intervjuteknik möjliggör en öppen ingång för respondenten att svara och möjlighet till fortsatt diskussion utifrån respondentens svar (Bryman & Bell, 2013). Under intervjuerna genomfördes en inspelning av respondenternas svar. Dessutom upprättades minnesanteckningar under intervjuerna för att direkt efter genomförandet ha en sammanfattning med möjlighet att se tydliga likheter samt skillnader i respondenternas svar. Inspelning av intervjuerna genomfördes för att ge möjlighet att återgå till samtliga respondenters svar och kunna lyssna på dessa igen vid oklarheter angående svaret. Det inspelade materialet transkriberades för att ge en tydlig bild av intervjuerna. Att spela in och transkribera intervjuerna minskar risken att forskarens egen tolkning av respondenterna påverkar datamaterialet och därmed ökar datakvaliteten (Bryman & Bell, 2013).

Målet med datainsamlingen har varit att nå mättnad. Med mättnad menas att en ytterligare intervju inte bidrar med mer kunskap och data i forskningsprocessen (Bowen, 2008). Det är viktigt att förklara när och hur mättnad uppnåddes för att påvisa att det verkligen uppnåtts mättnad. Hur tidigt i en process mättnad uppnås är beroende av hur intervjuerna genomförs och vad målet med studien är (Bowen, 2008). I denna uppsats har mättnad uppnåtts vid den situation då flera av respondenterna medgett likartade aspekter som de beaktat vid expansion via arrende.

Semistrukturerade intervjuer är ett lämpligt metodval då litteraturen inom området inte är speciellt utvecklad vilket gör det svårt att på förhand veta vilka aspekter som kan vara relevanta att behandla (Bryman & Bell, 2013). Sker empiriinsamlingen genom semistrukturerade intervjuer finns möjlighet för lantbrukarna att beakta och belysa aspekter som inte är behandlade i litteraturen. För att klargöra de aspekter som respondenten anser som mest relevanta krävs det att intervjuaren ställer följdfrågor (Kvale & Brinkmann, 2014).

För att vidare underlätta analysen krävs ett visst mått av intervjukvalitet (Kvale & Brinkmann, 2014). Intervjukvalitet uppnås genom spontana, rika och specifika svar och att intervjun baseras på korta frågor med möjlighet för respondenten att svara fritt (Kvale & Brinkmann, 2014). Semistrukturerade intervjuer har som mål att ge fyllig och detaljerad data där fokus är de aspekter respondenten anser är viktiga och inte vad forskarna anser är väsentligt (Bryman & Bell, 2013).

Till hjälp att styra samtalet har en intervjuguide använts. Intervjuguiden som helhet återfinns i bilaga två. Den har baserats på de kunskaper som uppkom under litteraturgenomgången och de aspekter som ansågs väsentliga för studien. Intervjuguiden genomarbetades noga och externa parter med kunskap inom området läste och kom med kommentarer för att de områden som på förhand ansågs påverka verkligen skulle beaktas i intervjusituationen. En pilotintervju genomfördes där respondenten vid intervjutillfället inte hade vetskap om att intervjun enbart var ett test av intervjuguiden. Efter pilotintervjun utvärderades guiden och omarbetades till den slutgiltiga versionen. Intervjuguiden har bilagts så läsaren själv kan se vilka teman och huvudfrågor som lyfts under intervjuerna och därmed ges möjlighet att avgöra tillförlitligheten och pålitligheten i denna studie.

4.4 Databehandling

För att analysera data från kvalitativa intervjuer måste den som genomför forskningen använda sin fantasi och förmåga att se mönster (Trost, 2010). För att underlätta processen kan det vara en fördel att genomföra databehandlingen i tre steg. Dessa är bearbetning, analys och

tolkning (Trost, 2010). Det första är att sammanfatta och strukturera intervjumaterialet. Nästa steg är att analysera data utifrån den existerande kunskapen inom området. I detta steg är det viktigt att forskaren utnyttjar sin kreativitet för att finna mönster i datamaterialet och för att skapa en förståelse (Trost, 2010). I den tredje delen sker själva tolkningen. Då sammankopplas den valda teorin med insamlad data. För kvalitativ forskning finns få klara regler hur analys och tolkning ska ske vilket kan försvåra forskningsprocessen (Trost, 2010).

4.5 Trovärdighet

För att mäta forskningskvaliteten på en kvalitativ studie används begreppen trovärdighet och äkthet (Bryman & Bell, 2013). Begreppen förklarar hur väl uppsatsens syfte och slutsatser relaterar till varandra. De förklarar även sannolikheten för ett liknande utfall vid en upprepad studie (Bryman & Bell, 2013). Begreppen motsvarar reliabilitet och validitet vilka tillämpas vid kvantitativa studier då dessa förutsätter att sanningen om den sociala verkligheten är absolut (Bryman & Bell, 2013). Begreppet trovärdighet baseras på kriterierna tillförlitlighet, överförbarhet, pålitlighet och konfirmering.

Tillförlitligheten i en studie säkerställs genom en kontroll att forskarens bild av verkligheten är korrekt. Det sker då resultaten rapporteras till den studerade verkligheten som ges möjlighet att bekräfta forskarens bild (Bryman & Bell, 2013). I studien har detta skett genom en respondentvalidering där respondenterna fått en sammanfattning av den genomförda intervjuen och den fullständiga transkriberingen via e-post. Respondenterna har därefter givits möjlighet att kommentera eventuella missförstånd och bekräfta att deras åsikter från intervjuerna framställs på ett sätt som överensstämmer med den bild de har av verkligheten.

Överförbarhet uppnås genom att resultaten från en studie kan översättas till en annan kontext än den sociala situation som studeras (Bryman & Bell, 2013). Detta är betydande inom kvalitativ forskning då huvudfokus är att skapa en djupare förståelse och tillräckligt med kunskap och information för att avgöra om resultatet är applicerbart i en annan kontext. Genom en tydlig beskrivning av de empiriska analysobjekten och deras åsikter uppstår en möjlighet för läsaren att avgöra om studiens resultat är överfört till en annan social verklighet än den som studerats i uppsatsen (Bryman & Bell, 2013).

För att uppfylla kravet om pålitlighet ska forskarna skapa en fullständig beskrivning av forskningens olika delmoment och anta ett granskande synsätt (Bryman & Bell, 2013). I studien har detta beaktats i metodkapitlet där alla faser i studien beskrivits. Vidare har all intervjudata granskats av studentkollegor för att säkerställa att tolkning och analys av data skett på ett sätt som leder till berättigade slutsatser.

Konfirmering av en uppsats sker eftersom en kvalitativ studie är svår att genomföra med fullständig objektivitet (Bryman & Bell, 2013). Att konfirmera studien är viktigt för att säkerställa att personliga värderingar inte påverkat studiens analys och resultat vilket annars är en fara med kvalitativ forskning (Bryman & Bell, 2013). Konfirmering av uppsatsen har skett genom en granskning av uppsatsens resultat. Detta för att säkerställa resultatens rimlighet och säkerställa att forskarens personliga värderingar inte påverkat forskningsprocessen. Granskningen har genomförts av studentkollegor, uppsatsens handledare samt externa parter som arbetar ekonomisk rådgivning till lantbruksföretag.

4.6 Äkthet

Äkthet består av rättvis bild och autenticitet (Bryman & Bell, 2013). Med rättvis bild avses att respondenternas åsikter och förutsättningar förmedlats på ett korrekt sätt.

För att en rättvis bild ska förmedlas i uppsatsen har en respondentvalidering skett. Tack vare respondentvalideringen har eventuella missförstånd vid behov kunnat korrigeras. Utöver en validering av respondenternas intervju svar har beskrivningen av respektive företag översänts för att säkerställa att bilden av verksamheten återges korrekt.

Autenticitet innebär att respondenterna förmedlar en korrekt och genuin bild av sig och sina åsikter (Bryman & Bell, 2013). Det är svårt att kontrollera autenticiteten i studien eftersom det finns en viss risk att lantbrukarna har efterkonstruerat händelseförloppet och beslutet vid expansionen. Under intervjuerna var upplevelsen att lantbrukarna svarade ärligt och verklighetstroget på frågorna och inte utelämnade något även om det finns tydliga svårigheter att säkert veta detta.

4.7 Etiska aspekter

Inom kvalitativ forskning finns det alltid etiska överväganden (Bryman & Bell, 2013). Då datainsamling vid kvalitativ forskning baseras på andra människors erfarenheter och åsikter är etiska aspekter som frivillighet, integritet, konfidentialitet och anonymitet viktiga att behandla. Bryman och Bell (2013) nämner dessa aspekter genom att nämna informationskravet, samtyckeskravet, konfidentialitetskravet, nyttjandekravet och kravet om att inte ge falska förespeglningar. Bryman och Bell (2013) nämner vidare vad som krävs för att uppfylla dessa krav. Intervjuaren ska informera respondenterna om syftet med studien, deras frivilliga deltagande och rätten att avbryta intervjun närhelst de önskar. Respondenternas identiteter ska anonymiseras om de önskar och de ska vara väl införstådda med vad det innebär om de väljer att inte ställa upp anonymt. Det gäller även att tydliggöra för respondenterna i vilken utsträckning insamlade data kommer att användas.

Då de deltagande företagen i studien hanteras anonymt kommer enbart en övergripande bild av deras verksamhet att presenteras för att hjälpa läsaren att förstå de deltagande företagens förutsättningar. Vidare presenteras företagarnas åsikter utan att en tydlig avsändare anges för att behålla anonymiteten. Anonymisering har skett då flera av respondenterna efterfrågat detta.

4.8 Metodkritik

Vid tillämpningen av kvalitativ metod finns det risk att insamlade data har påverkats av forskarens åsikter och uppfattningar om ämnet (Bryman & Bell, 2013). De aspekter forskaren observerar kan vara beroende av de aspekter forskaren anser vara intressanta i den studerade situationen (Bryman & Bell, 2013). Av denna anledning beskrivs kvalitativ forskning ofta som impressionistisk och subjektiv av de forskare som förespråkar kvantitativ forskning. Bilden som impressionistisk och subjektiv förstärks av det faktum att analysen är beroende av forskarens sätt att skapa och se mönster i det insamlade materialet, vilket försvårar möjligheterna till replikering. Om forskaren däremot är medveten om risken för påverkan finns större möjligheter att agera på ett sätt som minimerar påverkan på resultatet (Bryman & Bell, 2013).

I uppsatsen har intervjuerna genomförts med en öppen ingång för att minimera forskarens påverkan på respondenternas svar. Svaren kan ändå ha påverkats av andra tillfälligheter i intervjusituationen än frågans utformning. Vid tolkning av kvalitativa data från semistrukturerade intervjuer finns alltid en risk att forskarens tolkning påverkas av dennes egna uppfattningar av en fråga (Bryman & Bell, 2013). För att hantera denna problematik har intervjutranskribering och respondentvalidering genomförts med syfte att minska risken för påverkan från forskaren vid analys av insamlade data.

Det är möjligt att generalisera ett resultat av kvalitativ forskning för den studerade gruppen. Det är inte möjligt att avgöra hur vanligt förekommande det observerade fenomenet är i andra grupper då studiens resultat påverkas av respondenterna och den unika miljö de befinner sig i (Bryman & Bell, 2013). För att kunna avgöra hur vanligt förekommande uppsatsens observationer är krävs ett större urval där kvantitativ metod är lämplig. Om en kvantitativ metod använts uppstår en risk att de aspekter som inte beaktats i litteraturen inte behandlas i det empiriska materialet.

5 Empiriskt material

I detta kapitel presenteras intervjuföretagens kortfattat för att ge läsaren en förståelse av förutsättningarna hos de intervjuade företagen. Vidare presenteras en sammanfattning av uppsatsens empiriska material utifrån de teman som intervjuerna baserats på.

5.1 Presentation av intervjuföretagen

Företag A är beläget i Svealands slättbygder. Företaget driver växtodling med över 1000 hektar brukad åker. I företaget arbetar tio personer. Företaget äger cirka 60 procent av den brukade åkerarealen och drygt 300 hektar skog. Den expansion företaget genomgått har skett genom både köp och arrende. En betydande del av den köpta marken har tidigare arrenderats. Företaget hade i början på 80-talet 60 hektar ägd åker, då företagsledaren övertog driften från sin far. Företaget står inför en kommande generationsväxling.

Företag B är beläget i Svealands slättbygder. Företaget drivs som växtodlingsgård med cirka 300 hektar brukad åker. Företaget äger cirka 30 procent av den brukade åkerarealen. Expansionen har enbart skett genom arrende. Ägaren är den enda som arbetar i företaget med viss hjälp av inhyrd arbetskraft under högsäsong. Ägaren har även en deltidsanställning utöver lantbruket.

Företag C är beläget i Svealands slättbygder. Företaget har en kombinerad verksamhet med köttdjursuppfödning och växtodling. Företaget föder upp cirka 120 köttdjur om året och brukar 250 hektar åker samt 60 hektar naturbete. 35 hektar åker och 25 hektar naturbete samt brukningscentrumet ägs av brukarens far även om vissa byggnader ägs av brukaren. All mark arrenderas och består av ett flertal mindre sidoarrenden. I företaget arbetar en säsongsarbetare samt brukarens far vid behov. Generationsskifte har nyligen skett i verksamheten, trots det har en större expansion av köttdjursuppfödningen och arealen skett under den nya brukarens drift.

Företag D är beläget i Svealands slättbygder och driver mjölkproduktion med 500 mjölkande kor. Växtodlingen omfattar cirka 900 hektar åker varav 750 hektar arrenderas. Expansionen påbörjades år 2008 då bestod verksamheten av 130 hektar åker. Arrendena utgörs av två större enheter samt ett flertal mindre. I företaget arbetar 15 anställda. Inom en snar framtid kommer ytterligare en ägare som ett led i en generationsväxling.

Företag E är beläget i Götalands norra slättbygder och driver en mjölkproduktion med 75 mjölkande kor. Företaget omfattar 500 hektar åker och 38 hektar naturbete. Av den brukade arealen ägs 230 hektar åker samt 50 hektar skog. Ägaren tog över verksamheten år 1990. Då brukades 80 hektar åker och 20 hektar ägdes. Mjölkproduktionen utgjordes av 50 mjölkande kor. Expansionen har skett successivt med många små enheter som både köpts och arrenderats. I företaget arbetar tre personer från ägarfamiljen. Extern arbetskraft utgörs av en säsongsanställd och en person som mjölkar deltid.

Företag F är beläget i Svealands slättbygder och brukar 300 hektar åker. Verksamheten består av enbart växtodling och nästan all mark arrenderas. Åkern består av ett gårdsarrende samt några sidoarrenden. Verksamheten startades med 40 hektar år 2005 och har vuxit i två etapper under perioden. Det är enbart ägaren som är anställd i verksamheten men viss extern arbetskraft förekommer vid högsäsong.

Företag G är beläget i Götalands norra slättbygder och brukar 900 ha. Av den brukade arealen ägs 255 hektar åker och 250 hektar skog. Lantbruket drivs tillsammans av far och son. Fadern har drivit lantbruk sedan år 1982 och sonen började i verksamheten år 2008. Expansionen av verksamheten började år 1994. Då omfattade företaget 100 hektar brukad areal. Idag arbetar 18 personer i verksamheten.

Företag H är beläget i Svealands slättbygder och omfattar 500 hektar åker. Ägaren har drivit verksamheten sedan år 1986. Vid övertagandet brukades 45 hektar åker. Av den brukade arealen arrenderas 300 hektar, resterande areal ägs. Utöver ägaren arbetar en anställd med jordbruket och två extra vid högsäsong.

Företag I är beläget i Svealands slättbygder och brukar över 1000 hektar åker. Av den brukade arealen ägs cirka en fjärdedel. Ägaren började med 150 hektar åker år 1995. En expansion med 120 hektar skedde relativt snart efter verksamhetsstarten men expansionen till nuvarande storlek påbörjades år 2005. Sedan år 2005 har expansionen varit relativt konstant. Åtta personer sysselsätts i verksamheten.

Företaget J är beläget i Götalands norra slättbygder. Idag drivs verksamheten som ett driftsbolag där all mark arrenderas. Företaget brukar idag 1000 hektar varav 380 ägs av driftsbolagets ägare. Driftsbolaget startade 2005 då tre lantbrukare med vardera 100 hektar brukad åker började samarbeta. Företaget har vuxit relativt konstant, förutom säsongen 2016 då arealen ökade från 700 till nuvarande 1000 hektar.

Företag K är beläget i Götalands norra slättbygder och brukar 250 hektar åker. Utöver åkerarealen ingår 30 dikor och 50 tillväxtdjur samt 60 hektar naturbete i företaget. Företagaren tog över verksamheten år 2015. Direkt genomgick företaget en ökning av arealen med 150 hektar till säsongen 2016. Företagaren äger ingen mark men 60 hektar är internt arrende inom familjen, resten arrenderas externt. Utöver lantbruket har företagaren en deltidsanställning i huvudsak under lågsäsong.

5.2 Mål med verksamheten

Av de intervjuade lantbrukarna är det enbart två som har ett uttalat mål att expandera verksamheten till en större enhet. Storleksmålen är dock otydliga och mer definierade med utgångspunkt att enheten ska vara tillräckligt stor för att kunna vara ekonomisk bärkraftig nu och i framtiden. När de reflekterar över varför enheterna ska bli större anser de att det är en del av den strukturella förändring som sker inom lantbruket och att de företag som vill överleva på lång sikt måste följa med i förändringen.

En av lantbrukarna i studien har arealen fördelad över ett stort geografiskt område. Denne har som storleksmål att varje brukningsenhet ska vara tillräcklig för minst en dags tröskning eller sådd. De enheter respondenten idag brukar kan i vissa fall vara så små att det inte är tillräckligt med areal för en dags arbete vilket medför att maskinerna måste flyttas under de timmar av dygnet fältarbete är mest optimalt att utföra.

Tre av företagen hade tidigare uttalade arealmål. Idag har dessa uppnåtts. De ser inte att arealmålen var avgörande för företagets överlevnad utan mer en allmän drivkraft för företaget. Idag är deras mål att inte expandera verksamheten med mer areal. De talar istället om att förbättra verksamheten för att kunna driva företaget långsiktigt som heltidslantbruk.

Fyra av lantbrukarna redovisar ett ekonomiskt mål, men definitionen av ett sådant mål skiljer sig avsevärt mellan lantbrukarna. En respondent nämner ekonomiskt stabil avkastning som sitt mål med verksamheten. Denne har expanderat verksamheten både arealmässigt och med nya produktionsgrenar de senaste åren. Den ekonomiska risken lantbrukaren tagit anses därför påtaglig. Detta är troligen anledningen till att lantbrukaren har ett tydligt uttalat ekonomiskt mål och inte ett mer subjektivt mål likt de andra respondenterna. Tre andra respondenter anser att det är betydelsefullt att tjäna pengar på lantbruket med tanke på den ekonomiska risk det innebär med en hög omsättning, stor mängd bundet kapital och en osäkerhet med vädret som påverkande faktor.

Lantbrukarna nämner inte att storleken på enheten skulle vara avgörande för det ekonomiska resultatet. De anser däremot att det är viktigt att ha roligt och trivas som företagare. *"Har man inte roligt går det aldrig att driva en verksamhet lönsamt"*. Att trivas med situationen och sitt företagande är enligt lantbrukarna en starkt påverkande faktor för företagets lönsamhet. De påtalar dock att de inte har för avsikt att lämna lantbruksbranschen om företaget inte gör en långsiktig vinst. De skulle däremot enbart driva lantbruket som fritidssysselsättning. Lantbrukarnas mål sammanfattas med att ha ett tillfredställande arbete som leder till ett långsiktigt positivt ekonomiskt resultat. Inga konkreta resultatmått nämns utan de ekonomiska målen är mer av den subjektiva karaktären med en indirekt målsättning att vara tillräckliga för att kunna fortsätta att driva verksamheten.

En av lantbrukarna är förhållandevis otydlig i sin målbild och nämner att mål inte förekommer i tankarna. Efter en stunds diskussion och funderande kommer dock målet definierat med orden *"Jag vill vara lantbrukare"*. Lantbrukaren menar att det inte är avgörande vilket mål som uttalats utan att den inre drivkraften är avgörande för hanteringen av eventuella problem.

Av de deltagande företagen står tre inför en generationsväxling inom en period av fem år, tre har relativt nyligen genomgått, eller är mitt i, en process av generationsskifte. Fem av företagen är inte påverkade av kommande eller tidigare generationer i sin nuvarande verksamhet. De företagare som står inför generationsskifte påtalar alla att ett viktigt mål är att skapa förutsättningar för kommande generation att driva verksamheten vidare. Deras uttryck för det målet är dock varierande beroende på hur långt i generationsskiftesprocessen de kommit. De företag som kommit längre i processen uttalar mindre tydligt att kommande generation ska ges bra förutsättningar för fortsatt drift. Ett av företaget har inte påbörjat generationsskiftesprocessen mer än att det förutsagts att kommande generation vill ta över. I detta fall talar lantbrukaren mer om målsättningen att ge kommande generation möjligheter för fortsatt drift.

5.3 Verksamhetsutveckling

Av de deltagande företagen i studien anser alla att storleksexpansion är en naturlig del i ett lantbruksföretags utveckling. Citat som *"utveckling eller avveckling"* är vanligt förekommande under intervjuerna. De menar också att vad omvärlden tror du som företagare vill beror på hur du agerar när möjligheter till verksamhetsutveckling uppstår. Respondenterna påtalar betydelsen av att visa omvärlden en vilja att öka arealen. De menar att det sänder signaler till omgivningen hur du agerar i situationer då erbjudande om arrendemark uppkommer. Om intervjuföretagen i en situation med erbjuden mark tackar nej till ett arrende menar de att det sänds en tydlig signal att de inte vill fortsätta utveckla verksamheten. Att tacka nej till ett arrende leder därmed på sikt till att några erbjudanden om arrendemark inte uppkommer och verksamhetsutvecklingen via utökad areal avstannar.

Det anses vara viktigt att fortsätta hålla avkastningsnivåerna höga oavsett areal för att en expansion ska vara lönsam. Respondenterna påtalar att en större areal genererar en högre omsättning och ger en större möjlighet till en tillfredställande ekonomisk avkastning.

Betydande faktorer för företagsutveckling är förutom ägarens inställning även tillgängliga resurser i form av personal och maskiner. Vissa av lantbrukarna anger att de började expandera verksamheten för att det skapade en möjlighet att anställa personal. Anställd personal anses i dessa fall utgöra en säkerhet och trygghet i företagandet då företagaren själv inte behöver utföra samtliga arbetsmoment. Det skapas även en bättre social arbetsmiljö med arbetskolligor. Samtidigt anger vissa av lantbrukarna att ett behov av anställd personal uppkommit efter det att expansionen skett. Oavsett vilket anses personalen vara en betydande resurs i företaget. Företagare som har ett flertal anställda påtalar särskilt att en större del av arbetstiden åtgår för att leda och administrera verksamheten. De som är minst positiva till anställd personal är de företagare som i dagsläget inte har någon anställd.

En viktig aspekt som påtalas av samtliga respondenter är att en förbättrad förhandlingsposition gentemot externa aktörer uppkommit när verksamheten vuxit. Företagarna hade ingen direkt vetskap om detta förhållande på förhand. Det konstaterades i efterhand att externa handelspartner hade ett större intresse att göra affärer när lantbrukarnas enheter var större. Det bidrog även till att försäljningspriser och priser på insatsvaror förbättrades genom förhandling. Graden av ekonomiska påverkan är något osäker men det noterades att en förbättring skett. Givet att en större areal brukas anser merparten av de intervjuade att det krävs en större affärsmässighet vid beslutsfattandet. Samtidigt känner de sig tvungna att sänka riksbenägenheten då förluster hänförliga till ett felaktigt beslut riskerar att påverka verksamheten i många år. En förlust som kan orsakas av ett felaktigt beslut är inte möjlig att kompensera genom externa inkomster på samma sätt som när en mindre areal brukas.

5.3.1 Investering i åkermark eller expansion genom arrende

Lantbrukarna är medvetna om att vägarna för att storleksexandera sin verksamhet är genom arrende eller köp av mark. Åsikterna om hur en expansion sker på bästa sätt varierar. Samtliga respondenter anser att arrendemark ska ha god arrondering, vara i god hävd med tillfredställande täckdikning, god jordart samt vara belägen inom rimligt avstånd från den areal som tidigare brukas.

På frågan vilka faktorer som avgör vad de är villiga att betala för arrendemark svarar alla deltagare att arronderingen är avgörande. En god arrondering leder till en högre produktivitet och lägre brukningskostnad per hektar vilket förbättrar lönsamheten och därmed betalningsförmågan. Utöver arrondering är belägenheten i förhållande till övrig areal och brukningscentrum viktig för betalningsförmågan. Flertalet av respondenterna anger att betalningsförmågan är högre för mark som gränsar mot tidigare brukad areal då det ofta kan uppkomma rationaliseringsfördelar såsom större skiften och bättre arrondering. Enbart ett fåtal av respondenterna nämner djurtäthet i ett område som en faktor som påverkade prisbildningen på arrendemark. Dessa respondenter påtalar dock att de områden där de var verksamma inte påverkades av denna aspekt men de har kännedom om områden där så är fallet.

Under intervjuerna framkommer att priset på arrendemark sällan är en avgörande faktor för att ett arrendeavtal ingås. Ofta är den personliga relationen mellan markägare och arrendator

betydligt mer avgörande, även om det ofta sker en prisdiskussion som leder till en långsiktigt hållbar uppgörelse.

Flera av de intervjuade uppger att de inför prisdiskussionen gjort en beräkning av lämplig arrendenivå utifrån de förutsättningar som råder. Det är ovanligt att en sådan beräkning påverkar arrendeprisnivån. Priset styrs istället mest av en allmän känsla rörande marknadsläget och hur väl relationen mellan jordägare och arrendator fungerar. Det framkommer under intervjuerna att jordägarna sällan är ute efter högsta möjliga arrende utan en fungerande relation mellan parterna är mer avgörande. Även om den allmänna prisnivån på arrendemark i ett område påverkas av lönsamheten inom sektorn är det inte lönsamheten som avgör. Lönsamheten inom lantbrukssektorn anses alltför volatil för att den ska vara en tydlig referens till arrendeprissättningen.

En faktor som anses styra den allmänna arrendeprisnivån i ett område är EU-stöden. Ofta anses dessa utgöra en miniminivå för arrendepriserna. Påverkan av stöden efter att stödutjämning skett anses osäkert bland intervjuföretagen. De tror dock att EU-stöden fortfarande kommer utgöra en lägstanivå för arrendepriserna men att eventuell prisökning kommer ske långsammare med sänkta stöd.

Av de deltagande företagarna anser de flesta att de hellre vill köpa än arrendera mark om tillfälle ges. De ser mark som en investering för framtiden med en förväntan om fortsatt ökade markpriser. Samtidigt ser de att deras möjligheter till köp begränsas av tillgången på mark till salu i området. Att arrendera mark anses påverka möjligheterna till framtida köp positivt. Deltagarna ser att lantbrukare som äger åkermark har större möjligheter att investera i marken med täckdikning och andra jordförbättrande åtgärder. Som arrendator är åsikterna om markens hävd inte lika långsiktiga. För att det markunderhåll som krävs ska utföras i ett arrendeförhållande krävs att avtalsrelationen mellan arrendator och markägare är långsiktigt stabil. Ett köp av mark ökar viljan hos lantbrukarna att investera tid och kapital i jordförbättrande åtgärder.

Även om deltagarna i studien anser att köp är att föredra för att expandera verksamheten anses arrende vara en nödvändighet. Att expandera en verksamhet såsom deltagarna i uppsatsen gjort genom enbart köp anses av respondenterna vara alltför kapitalkrävande. Möjligheterna att köpa mark begränsas dessutom av hur mycket mark inom bruksområdet som är till salu.

Expansion genom arrende ses av lantbrukarna som ett sätt skapa en stor enhet av åkermark utan att öka risken, hänförlig till finansieringen med externt kapital. Det anses vara för kapitalkrävande att enbart expandera genom köp av mark. Att driva ett företag med arrendemark anses i en del fall även underlätta en total avveckling av företaget. Den ekonomiska aspekten av valet mellan köp eller arrende värderas olika av lantbrukarna. Deras resonemang visar sig vara beroende av vilken situation de nu befinner sig i som företagare samt prisnivån på arrende och köp av åker.

Vissa av deltagarna anser att det är billigare att arrendera än att köpa om en ränta som motsvarar de senaste tio årens medelränta ska användas som alternativkostnad till arrendet. Denna synpunkt har inte närmare analyserats då studien enbart avser att fånga lantbrukarnas resonemang i situationer där storleksexpansion förekommer. Vissa av företagarna anser att det är billigare att köpa med de nuvarande aktuella räntenivåerna. De företagare som äger en större andel av marken är överlag mer positiva till att köpa mer mark än de som arrenderar merparten av arealen. Om skillnaden beror på att de som köpt resonerar annorlunda med

utgångspunkt från ett ekonomiskt alternativvärde eller om de fördelar den tillköpta markens inköpsvärde på all areal och därmed erhåller ett lägre genomsnittligt inköpsvärde är inte fastslaget. Däremot kan noteras att det råder skillnader i resonemanget avseende kostnad vid köp respektive arrende av mark.

5.4 Kommande generationer och familjens påverkan

Lantbruksföretag drivs ofta som familjeföretag eller med utgångspunkt från det ställe där familjen bor. Ofta påverkas familjen mer eller mindre av beslut som fattas i lantbruksföretag. Omfattningen av diskussioner med övriga familjemedlemmar före ett nytt arrendeavtal ingås är beroende på deras delaktighet i verksamheten. Den huvudsakliga diskussionen sker mellan de delar av familjen som är direkt involverade i verksamheten. Inget av företagen i studien har sökt arrendemark för att skapa förutsättningar för en kommande generation. Dock har kommande generations intresse i vissa fall påverkat viljan att arrendera mer mark men nästa generations intresse är inte den faktor som uppges vara avgörande för att expanderara via arrendemark.

Tillgång till arrendemark i samband med generationsväxling anser de intervjuade företagen vara positivt. Arrendemark möjliggör en enklare generationsskiftesprocess då den part som ska överta verksamheten inte behöver lösa ut eventuella syskon från en ägd fastighet. Samtidigt anses riskerna öka med enbart arrendemark då ägd mark i många fall utgör en säkerhet vilket bidrar till ekonomisk stabilitet i verksamheten.

Respondenterna hänvisar även till en ökad risk med stor andel arrende. I synnerhet om den arrenderade arealen utgörs av några större enheter. Vid eventuellt avslut av ett arrendeförhållande i samband med ett generationsskifte anses detta utgöra ett hot mot en företagares framtid. Intervjuföretagen anser att risken kan hanteras genom ett flertal mindre arrenden istället för fåtal större, även om riskhanteringen främst sker genom att upprätthålla en god relation till markägarna oavsett storlek på arrendet.

5.5 Omgivningens påverkan på beslutsprocessen

Under intervjuerna framkommer det att de externa aktörernas påverkan på möjligheterna att expandera verksamheten är stor. De deltagande intervjuföretagen har i stor utsträckning fått frågan om de vill arrendera mark. Att de själva frågat om ett arrende är ovanligt. När ett arrende tillkommit genom en förfrågan från markägare är detta det vanligaste sättet, även om en tidigare relation ofta starkt påverkar det faktum att en förfrågan sker.

En tidigare relation mellan markägare och arrendatorer är vanligt förekommande och respondenterna tror den har påverkat vid förfrågan om arrende. I flera av intervjuerna påtalas att markägarens tidigare kännedom om arrendatorn ofta är mer avgörande än priset för arrendemarken. Den tidigare relationen är ofta en grannrelation, eller att den som idag arrenderar marken varit behjälplig med maskinentreprenad då markägarna drev lantbruket.

I de fall där relation före arrendeuppgörelsen enbart varit yttlig har den ofta utvecklats under tiden. En god relation med markägarna anses vara nödvändigt för att även fortsättningsvis få förfrågningar om arrendemark. En god relation skapar en långsiktig arrendeuppgörelse men bidrar även till att skapa ett gott rykte som kan leda till fler förfrågningar om arrenden. Utöver tidigare relation uppger lantbrukarna att deras dokumenterade vilja att expandera ofta varit den faktor som gjort att andra markägare kommit med förfrågan om arrendemark. Ofta

betraktas deras tidigare vilja att expandera som en form av positiv marknadsföring vilket leder till att fler förfrågningar om arrende sker.

Merparten av de arrendeuppgörelser som förekommer i studien har uppkommit genom att markägarna frågat om intresse för arrende funnits hos intervjuförtagarna. Det påtalas att prisnivån inte är den faktor som jordägaren huvudsakligen använt som beslutsfaktor i dessa situationer. Av studiens arrendeuppgörelser har enbart ett fåtal upplåtits genom anbudsförfarande. Bland de uppgörelser som träffats genom anbudsförfarande är det inte alltid högsta budet som varit avgörande.

Samtliga respondenter påtalar att arrendena som de skulle vara mest intresserade av är enheterna som bidrar till en bättre arrondering eller är belägna intill nuvarande brukningsenhet. Respondenterna anger också att storleken på den enhet de idag driver har påverkats av deras tidigare vilja att expandera. Att acceptera ett arrendeerbjudande sänder en signal till omgivningen om en fortsatt vilja att bedriva verksamhet. Därigenom påverkar en expansion omgivningens vilja att erbjuda arrendemark positivt. Många av respondenterna svarar att möjligheterna till framtida expansion skulle vara mer negativa om de inte visar omgivningen att de vill fortsätta att expandera genom att acceptera arrendeerbjudanden.

5.6 Storleksrationaliseringens fördelar

De lantbrukare som har uttalade mål att expandera företaget via utökad areal anser att den största fördelen med att driva en större enhet är att en ökad produktionsvolym ger bättre möjligheter att förbättra resultatet i absoluta tal om en specifik produktionsfaktor förbättras. Samtidigt ser de en ökad risk med större enheter då det kan leda till en betydande ekonomisk förlust om samma produktionsfaktor skulle försämrats. De faktorer som främst upplevs förbättras genom ökad areal är maskinkostnad per hektar samt inköpspriset på insatsvaror.

Lantbrukarna upplever sig ha en lägre maskinkostnad per hektar efter att expansion skett. Den aspekt som anses ha störst påverkande på arrendepriiset är arronderingen. För att det ska finnas intresse att öka arealen ser respondenterna gärna att marken kan odlas effektivt. De ställer höga krav på belägenhet, arrondering och fältstorlek för att det ska upplevas som en fördel att öka arealen. En bättre arrondering och belägenhet, i förhållande till nuvarande areal, leder till en högre maskineffektivitet vilket innebär att fler hektar kan brukas med samma maskinpark. Detta leder till lägre produktionskostnad och därmed till bättre möjligheter att skapa lönsamhet. Större enheter ställer samtidigt större krav på logistik och arbetsledning vilket alla respondenter anger som en betydande aspekt vid stora produktionsenheter. Speciellt skördeperioden upplevs som en kritisk period då det är särskilt påtagligt att företagarna har ett begränsat tidsfönster, på grund av väderförutsättningar, att utföra vissa odlingsåtgärder.

Respondenterna ställdes även inför frågan om de önskar fortsätta att expandera om möjlighet ges. Åtta av respondenterna vill fortsätta expandera om en möjlighet uppkommer. De som är minst positiva till fortsatt storleksexpansion är de som idag anser sig utnyttja sin nuvarande maskinpark eller arbetsstyrka maximalt. Av de intervjuade anser sig en merpart ha överkapacitet eller goda möjligheter att öka kapaciteten om en möjlighet att bruka mer mark uppkommer.

När respondenterna ombeds uttala sig om företagets nuvarande lönsamhet och hur den har påverkats efter det att expansion skett svarar flertalet att de inte har någon klar bild av hur den förändrats. De anser sig känna en bättre lönsamhet även om det i vissa fall upplevs osäkert. I

få fall redovisar lantbrukarna en konkret analys som pekar på en förbättrad lönsamhet tack vare en större enhet. Inverkan på lönsamheten kan istället orsakas av andra aspekter än större areal. En aspekt som ökar osäkerheten vid bedömning av lönsamheten är de företag där en stor del av rörelseresultatet återinvesteras i verksamheten. I dessa företag upplever lantbrukarna att tillgångarna ökar men att de inte kan uttala sig hur företagets vinst har förändrats efter det att expansion skett.

Lantbrukarna som upplever en förbättrad lönsamhet talar främst om en högre vinst i kronor, även om vinstmarginalen upplevs vara oförändrad eller i vissa fall lägre. Den aspekt som lantbrukarna främst påverkas av en större areal är förhandlingsmöjligheterna vid inköp av insatsvaror. Flera av respondenterna uttalar att de får bättre priser vid köp när de brukar en större areal och handlar större volymer. Ytterligare en faktor som framkommer är att lönsamheten påverkas var försäljningspriserna på producerade produkter. Respondenterna upplever att deras egna möjligheter att påverka nivåerna på försäljningspriserna är högst begränsade trots att denna faktor anses vara avgörande för lönsamheten i företaget. Lantbrukarna upplever att det finns ett större förhandlingsutrymme vid större handelsvolymer även om prisnivåerna generellt sett styrs av världsmarknaden.

6 Analys

I detta kapitel analyseras det empiriska materialet med utgångspunkt från de valda teorierna. Uppsatsen avser att studera hur lantbrukarnas beslutsprocess vid storleksexpansion genomförs utifrån beslutsmodellen Öhlmér *et al.* (1998) utformat. Uppsatsen ska analysera vilka aspekter lantbrukarna beaktat när de expanderat sin verksamhet via arrende. För att uppnå syftet ska uppsatsen finna svar på forskningsfrågorna. Forskningsfrågorna i uppsatsen är:

- Vilka aspekter beaktar en lantbrukare vid expansion genom sidoarrende?
- Vilka aspekter utöver resultat per arealenhet kan vara påverkande?

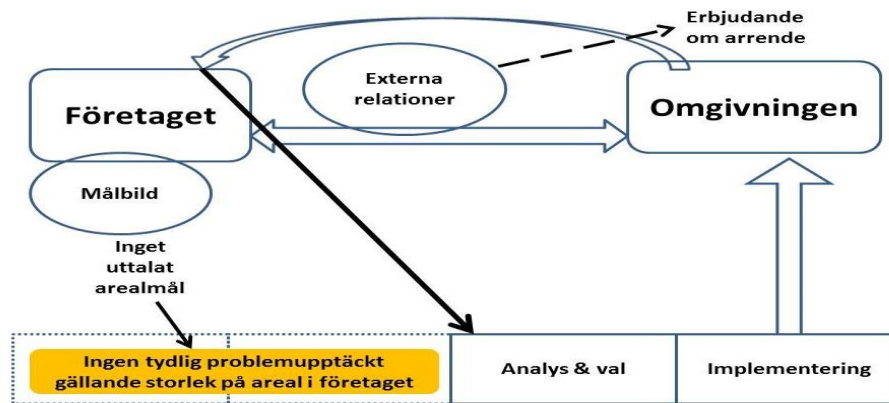
6.1 Lantbrukares beslutsprocess

Lantbrukares allmänna beslutsfattande är till stor del intuitivt och det största målet som definieras i litteraturen är viljan att fortsätta driva lantbruk samt förvalta och förbättra gården för kommande generationer (Öhlmér *et al.*, 1998). Detta är även det huvudsakliga mål som respondenterna nämner, att fortsätta driva lantbruk. Även om deras målbild är något odefinierad är viljan att driva lantbruk det tydligaste målet som lantbrukarna anger. Ingen av respondenterna nämner ett konkret lönsamhets- eller arealmål vilket tyder på att sådant är ovanligt bland lantbruksföretag. Även om vissa anger att de vill nå en tillfredställande lönsamhet är det ingen som nämner något mer specifikt lönsamhetsmål.

6.1.1 Problemupptäckt och problemdefinition

Lantbrukarnas beslutsprocess utgår från att det görs en problemupptäckt (Öhlmér *et al.*, 1998). Både Öhlmér *et al.* (1998) samt Harrison och Pelletier (2000) hävdar att problemupptäckt äger rum när en målbild finns och det konstateras att verkligheten avviker från målbilden. I en situation utan konkret målbild är det svårt att göra en problemupptäckt eftersom beslutsprocessen utgår från en önskad situation (Harrison & Pelletier, 2000). Ingen av lantbrukarna i studien uppger något specifikt arealmål för verksamheten. Då ett tydligt arealmål inte existerar anses lantbrukarna inte söka aktivt efter mer mark för att uppfylla ett sådant mål. Eftersom det inte finns något tydligt arealmål för företagen har det troligen inte skett någon direkt problemupptäckt gällande arealunderlag i företaget. Då ingen direkt problemupptäckt gällande areal skett, har inte heller något konkret behov av att arrendera mer mark för att åtgärda ett problem gällande storleken på arealen uppstått.

Vissa av respondenterna medger att de inte vill tacka nej till ett eventuellt arrendeerbjudande då det kan sända signal till omgivningen att de inte vill fortsätta att utveckla sitt lantbruk. En sådan signal står i kontrast till deras huvudmål, att fortsätta driva verksamheten. Eftersom respondenterna inte gör någon tydlig problemupptäckt gällande arealstorlek sker ingen direkt problemdefinition som enligt Öhlmér *et al.* (1998) är nästa steg i lantbrukarnas beslutsprocess. Då deltagarna i studien inte har identifierat något problem gällande storleken på brukad areal i företagen har det inte skett någon tydlig problemupptäckt utifrån denna aspekt. Därmed har det inte skett någon identifiering av möjliga åtgärder för problemet, alltså har ingen problemdefinition skett utifrån problemupptäckten. Hur lantbrukarnas beslutsprocess vid expansion via arrende genomförs illustreras i figur ett.



Figur 1. Lantbrukarnas beslutsprocess vid expansion via arrende. (Egen bearbetning efter Öhlmér et al. 1998).

I figur ett illustreras beslutsprocessen i företagen när expansion sker med sidoarrende. Figuren utgår från Öhlmérs *et al.* (1998) modell för beslutsprocessen i lantbruksföretagen. Företaget i modellen har en relation med delar av omgivningen. Relationen företagen har illustreras som externa relationer och dessa sammankopplar företaget till omgivningen. Då företaget kopplas till omgivningen får en större mängd intressenter veta om företaget och dess verksamhet. När någon intressent i omgivningen beslutar sig för att arrendera ut sin mark letar de efter möjliga intressenter i omgivningen och ett erbjudande uppkommer. Det företag som får ett erbjudande har inte gjort någon problemupptäckt eller problemdefinition varför beslutsprocessen börjar med en analys och ett val. Det beslutade valet implementeras och omgivningen får veta om företagets agerande.

Att köpa mark visar sig utgöra en problemdefinition gällande storleksexpansion och inte möjligheten att arrendera åkermark. Merparten av respondenterna skulle vilja köpa åkermark om tillfälle ges då de anser att köp av åkermark är en långsiktigt bra investering. Det faktum att lantbrukarna ser köp av åkermark som en framtida investering kan således bekräfta Falk (1991) samt Falk och Lee (1998) slutsats att framtida värdeökning är den faktor som gör åkermark till ett intressant investeringsobjekt. En bidragande faktor till att lantbrukarna anser arrende kan vara av intresse för expansion är en föreställning att det är dyrare att köpa istället för att arrendera mark om lantbrukarna använder en relevant kalkylränta, baserad på senaste årens medelränta, som jämförelse till arrendekostnaden. Lantbrukarnas resonemang följer därmed Reiss (1972) slutsats att det är mer lönsamt att arrendera om arrendekostnaden är lägre än motsvarande räntekostnad.

För att åkermark ska vara intressant att köpa krävs att den är belägen relativt nära nuvarande brukningsenhet. Under intervjuerna anger respondenterna att angränsande lantbrukare har en högre betalningsförmåga relativt övriga marknaden då det uppstår tydliga rationaliseringsfördelar om angränsande åkermark köps. Köp av åkermark sker inte på grund av en problemupptäckt eller problemdefinition beträffande storlek på areal. Beslutet att köpa mark definieras som ett investeringsproblem där en förhoppning om framtida värdeökning är en avgörande faktor. Lantbrukarna anser att en begränsande faktor för möjligheten att köpa mark är areal till salu i lantbrukarens närområde. Även Rasmussen (2010) nämner att möjligheten till köp av mark är en begränsande faktor för företagets expansion. I det sistnämnda fallet är det främst förvärvslagstiftningen som anses vara ett expansionshinder.

Vissa av lantbrukarna uttalar att ett arrende kan skapa en relation till markägaren som i sin tur kan underlätta ett framtida köp av åkermark. Detta kan dock inte betraktas som

problemdefinition enligt modellen av Öhlmér *et al.* (1998). Istället är det viljan att köpa åkermark som utgör ett problem och att arrende kan vara en väg till framtida köp. Lantbrukarna ser däremot inte nuvarande arrendeuppgörelser som en garanti för framtida köp.

6.1.2 Analys och val

Då Öhlmér *et al.* (1998) beslutsmodell förutsätter att det gjorts en problemupptäckt och problemdefinition före analys och val sker kan det konstateras att modellen inte på ett helt nöjaktigt sätt visar hur beslutsprocessen vid storleksexpansion genom arrende sker. Merparten av arrendeuppgörelserna har kommit till stånd efter det att markägare erbjudit ett arrende av mark som accepterats.

Samtliga handlingsalternativ i en situation vid expansion genom arrende uppstår i fasen Öhlmér *et al.* (1998) benämner som analys och val. De handlingsalternativ som uppstår i en sådan situation är att acceptera arrendeerbjudandet eller att avstå. Företagen i denna studie har i merparten av fallen accepterat erbjudandet om arrendemark. Uppsatsen avser vidare att analysera vilka aspekter som har beaktats i situationen med analys och val vid expansion genom arrende.

Bland de intervjuade lantbrukarna anger endast en respondent att en arrendeuppgörelse kommit till stånd via anbudsförfarande. Respondenten i detta fall har i efterhand fått vetskap att det lämnade anbudet inte var högst utan att den personliga relationen avgjorde valet av arrendator. Resultatet stödjer därmed Bryan *et al.* (2015) slutsats att en tidigare relation är positiv då den leder till en högre grad av förtroende. I nästan samtliga fall har arrendeuppgörelserna uppkommit då angränsande lantbrukare kommit med en förfrågan om lantbrukarna har intresse av att arrendera marken när de själva väljer att avveckla verksamheten.

Under intervjuerna framkommer att prisnivån på arrendemark inte tycks korrelera med försäljningspriset vilket Paulson och Schnitkey (2013) försöker påvisa. För prisbildningen på arrenden används EU-stöden ofta som referensnivå men det slutgiltiga priset beslutas efter en diskussion mellan den tillfrågade arrendatorn och markägaren. Därmed kan noteras att prissättningen på arrenden inte direkt påverkas av produktionsintäkterna, produktionskostnaderna och markens försäljningsvärde som Paulson och Schnitkey (2013) påtalar. Dessutom är prisnivån sällan den avgörande faktorn för upplåtelsen. Det är istället den personliga relationen som spelar en betydande roll om en förfrågan om ett framtida arrendeförhållande sker.

Av de lantbrukare som deltagit i studien är påverkan från familj och kommande generation varierande beroende på situation. I vissa företag säger lantbrukaren att familjen inte alls är involverad i beslut som berör företaget, inte heller beslut gällande storleksexpansion. I de fall där familjen är påverkande har deras påverkan i samtliga fall varit positiv och uppmuntrande.

Graden av påverkan från familjen vid beslutet att arrendera beror på deras engagemang i företaget. Ett stort engagemang resulterar i en större påverkan. Familjens åsikt anser respondenterna inte varit avgörande för att expansion sker utan expansionen sker utifrån företagarens eget intresse. Därmed kan Björklund och Nilsson (2014) slutsats att familjen påverkar viljan att expandera delvis bekräftas. En viss beslutspåverkan sker av den involverade delen av familjen även om det slutgiltiga beslutet är lantbrukarens. Lantbrukarna som brukar störst enheter diskuterar mer med externa rådgivare än familjen jämfört med de

som brukar mindre enheter vilket överensstämmer med att större företag är mer benägna att diskutera med externa parter inför ett beslut (Gasson *et al.*, 1988).

Under intervjuerna framkommer att enbart den del av familjen som är direkt involverad i driften inkluderas i en beslutsdiskussion när ett arrendeerbjudande uppkommer. Förklaringen kan vara att lantbrukarna inte ser ett arrende som en långsiktig investering som skapar stor bundenhet och därmed inte påverkar familjen utanför verksamheten. Resultatet kan även förklaras genom att mindre beslut blir allt för ineffektiva om hela familjen ska involveras (Kool, 1994). Lantbrukarnas diskussion med familjen vid köp av mark är mer omfattande än vid arrende då köp innebär en större bundenhet till platsen jämfört med arrende. Påverkan på övriga familjemedlemmar är mer långtgående vid köp och därmed krävs det att de involveras vid en större förändring (Kool, 1994).

Företag i studien har genom sitt tidigare beslutsfattande visat en stor vilja att expandera. En lantbrukares vilja att expandera verksamheten påverkas enligt Björklund och Nilsson (2014) av den sociala situationen mellan lantbrukare i ett område. I ett område med många aktiva lantbrukare och stor framtidstro är viljan att utveckla och expandera större (Björklund & Nilsson, 2014). Samtliga lantbrukare i studien anser att de är verksamma i områden med stor framtidstro och många aktiva lantbrukare. Detta påverkar troligen lantbrukarnas vilja att expandera i enlighet med Björklund och Nilsson (2014) slutsats även om det inte kan säkerställas i denna studie.

Omgivningen har stor inverkan på beslutsprocessen vid storleksexpansion genom arrende. Lantbrukarna avgör inte själva sina möjligheter att expandera via arrende, utan det avgörs främst av markägarnas vilja att arrendera ut till dem vilket flertalet av lantbrukarna klart uttalat.

Av de arrendeförhållande som förekommer i studien har nära nog samtliga uppkommit genom en förfrågan från markägarna. Anledningen till att förfrågan sker tror lantbrukarna är att det finns en relation med markägarna sedan tidigare eller att deras tidigare expansion visat på en positiv inställning till expansion. Under intervjuerna framkommer det att lantbrukarnas motiv till att acceptera ett arrendeerbjudande är att de ser det som den enklaste vägen att öka arealen i företaget. De menar att om inte en expansion sker, kommer deras verksamhet inte att existera inom en framtid, så deras inställning är antingen utveckling eller avveckling av verksamheten.

Bilden att ett företag utvecklas genom att mer mark brukas påverkas troligen av omvärldens förväntningar om agerande i olika situationer. Det visar Hansson och Ferguson (2011) som påtalar att omgivningen och företagarens sociala nätverk påverkar beslutsfattandet. Om lantbrukarna inte accepterar ett arrendeerbjudande sänder detta signaler till omgivningen att verksamheten inte utvecklas och att de vill avveckla istället. Dessa signaler är ej konsistenta med huvudmålsättning, nämligen att fortsätta driva lantbruk.

De ekonomiska fördelarna som kan materialiseras vid större enheter i form av skalfördelar är ingen avgörande faktor för lantbrukarna. De upplever att lönsamheten i högre grad påverkas av faktorer de inte kan styra, exempelvis avräkningspriser eller priser på insatsvaror. En ökad areal gör att företaget har större chanser till långsiktigt överlevnad då omsättningen ökar vilket i sin tur ger en större påverkan på lönsamheten om någon produktionsfaktor förbättras. Samtidigt anses risken öka då en försämrad produktivitet påverkar lönsamheten i större utsträckning på större företag. För mindre företag anses det finnas en möjlighet att arbeta

externt för att kompensera en förlust. Den möjligheten minskar då jordbrukets verksamhet ökar och tiden blir en begränsande faktor.

Flera av lantbrukarna i studien nämner att arrendemark ska vara belägen nära nuvarande brukningsenhet för att den ska vara intressant att acceptera vid ett eventuellt erbjudande om arrende. Lantbrukarna anger som påverkande faktor för deras vilja att acceptera ett erbjudande är arrondering, hävd och belägenhet. Nämnade faktorer indikerar en framtida rationaliseringsfördel.

Lantbrukarna anser att en ökad areal leder till lägre kostnad per hektar då de fasta kostnaderna fördelas på fler hektar. Detta är samma resonemang som används inom grundläggande mikroekonomi för att förklara skalfördelar (Pindyck & Rubinfeld, 2009). Det mikroekonomiska resonemanget utgår från en vanlig produktion där antalet producerade enheter påverkas av marknadens efterfrågan och den prisbild som råder där.

Jordbruket skiljer sig från andra näringsgrenar då vädret, grödans fysiska förutsättningar och andra odlingsfaktorer inte kan styras men som avsevärt påverkar grödavkastningen, alltså antalet producerade enheter. Nämnade faktorer innebär svårigheter att finna optimala tidpunkter för åtgärder vid större arealer. Under flertalet av intervjuerna redovisas svårigheter att behålla grödavkastning per hektar med stora enheter. Trots detta anser lantbrukarna att en ökad areal är nödvändig för fortsatt utveckling av företaget även om det ekonomiska nettot per hektar riskerar att sjunka.

Lantbrukarna motiverar en ökning av arealen med överkapacitet existerar i nuvarande maskinpark och att värdeminskningen på maskiner är mer beroende av årsmodell än antalet driftstimmar. Lantbrukarna anser därför att de fasta kostnaderna sjunker om den brukade arealen ökar vilket skulle motivera expansionen. Lantbrukarnas resonemang följer därmed Rasmussens (2010) slutsatser att större enheter är lämpliga inom lantbruket för att utnyttja de skalfördelar som kan uppkomma. Samtidigt uppger merparten av lantbrukarna att de i samband med investering i maskiner brukar investera i överkapacitet för att ha en säkerhetsmarginal vid eventuella maskinhaverier eller utökning av arealer. Då lantbrukarna efterfrågar en viss överkapacitet kan en ökning av areal skapa ett behov av maskininvesteringar. Vid inköp av nya maskiner kommer lantbrukarna med resonemanget om överkapacitet troligen att införskaffa större maskiner än nödvändigt. Därmed tenderar de fasta kostnaderna att öka och den ekonomiska vinsten av en expansion riskerar att utebli.

Lantbrukarna är medvetna om att expansion på sikt leder till en förändrad arbetssituation där huvuduppgiften förändras från utförande till arbetsledning. De företagare som expanderat kraftigast anser att arbetsledningsmomentet inte utgör ett hinder för expansion utan snarare tvärtom. Anställd personal skapar en mer levande arbetsplats och större trivsel. Precis såsom lantbrukarna anger är en fungerande arbetsledning viktigt i större företag för att behålla en effektiv produktion (Pindyck & Rubinfeld, 2009).

6.1.3 Implementering

När lantbrukarna fått och accepterat ett arrendeerbjudande sker den process Öhlmér *et al.* (1998) beskriver som implementering. Lantbrukarna genomför det handlingsalternativ vars väntade konsekvenser identifierats att bäst motsvara den uppställda målbilden. I situationen med storleksexpansion har företagen i studien valt att acceptera en arrendeöverenskommelse. Öhlmér *et al.* (1998) argumenterar att en viktig del av implementeringen är att utvärdera beslutet och ta lärdom av det inför framtida beslutssituationer.

För lantbrukarna i studien sker ansvarstagande genom att analysera hur tillkomande areal påverkar företaget. Huvudmålet att driva lantbruk skapar ett behov att ett visst mått av lönsamhetsnivå uppnås. Lantbrukarna kan inte observera någon lönsamhetsförbättring efter det att storleksexpansion skett. I studien är det få företag som genomfört en konkret analys av hur expansionen påverkat lönsamheten. Angående lönsamheten konstateras att resultatet mätt i kronor ökar men att vinstmarginalen är oförändrad. Lantbrukarnas analys av lönsamhetsförändringen talar emot Rasmussen (2010) slutsats att arealen är en begränsande resurs i lantbruk och att produktiviteten och därmed lönsamheten ökar med större enheter. Det faktum att lantbrukarna fortsätter att expandera trots att lönsamheten inte förbättras talar för att lantbrukarnas beslutsfattande i hög grad påverkas av omgivningens förväntningar (Hansson & Ferguson, 2011). Även om lantbrukarna är nöjda med nuvarande resultatnivå så visar det att prestige och lycka kan vara lika starka drivkrafter som en hög vinst (Hansson *et al.*, 2013).

Lantbrukarna observerar i efterhand att deras förhandlingsposition vid inköp av insatsvaror och försäljning av produkter har förbättrats med en större areal och därmed volym. De anger även att den faktor de betraktas som mest påverkande för lönsamheten är priser på insatsvaror och försäljningsprodukter. Följaktligen anser de att den största möjligheten att förbättra lönsamheten efter genomförande av expansion är att utnyttja handelsvolymen vid förhandlingar. Vetskapen att en större volym ger en bättre förhandlingssituation, påtalar lantbrukarna att de beaktar vid kommande erbjudanden om mer mark men det är inte den faktor som är avgörande för fortsatt expansion.

6.2 Begränsad rationalitet

Efter att ha analyserat respondenternas beslutsprocess utifrån Öhlmérs *et al.*, (1998) beslutsprocess kan det konstateras att beslutsfattandet vid expansion i betydande utsträckning sker utifrån vad som skulle beskrivas som begränsad rationalitet (Simon, 1955). Eftersom det inte finns någon tydlig målbild och lantbrukarna inte gör en problemupptäckt enligt Öhlmérs *et al.*, (1998) modell kan det noteras att lantbrukarna påbörjar beslutsprocessen rörande storleksexpansion genom att analysera den information de har fått och utifrån den göra ett val om agerande i situationen.

Eftersom de lantbrukare som expanderar får information om att en expansion är möjlig via erbjudande från omgivningen möter de en begränsad handlingsfrihet i situationen. De kan välja att acceptera eller avböja erbjudandet om mer areal. Lantbrukarna har i analysituationen inte fullständig information om hur en expansion skulle påverka deras företag då förändringens påverkan enbart kan uppskattas på förhand och ett eventuellt utfall enbart kan konstateras i efterhand.

Information rörande andra lantbrukare åsikter och erfarenheter vid expansion är oftast inte möjligt då dessa är ovilliga att delge sina erfarenheter eller inte redovisar fullständiga analyser. Den information som lantbrukarna i huvudsak använder för att analysera hur en expansion påverkar företaget är hur tidigare genomförd expansion har påverkat företaget. Lantbrukarna tillämpar således den referensram Simon (1955) beskriver i samband med beslut under begränsad rationalitet. Det faktum att lantbrukarna inte genomför en mer omfattande informationssökning än att observera hur tidigare beslut påverkat företaget kan förklaras av Kahneman (2003) som menar att det alltid råder en viss osäkerhet i alla beslut.

Företagarna i studien påtalar att deras verksamhet främst påverkas av omvärlden och då främst avräkningspriserna på försäljningsprodukter. Att i en situation där företaget är starkt

påverkat av omvärldsfaktorer göra en omfattande informationssökning anses oväsentligt. Lantbrukarna anpassar istället sig till situationen och rådande förhållanden och gör det de anser är bäst för situationen.

Lantbrukarna i studien inte gör någon speciellt omfattande analys av utfallet från expansionen utan finner sig i den nya situationen och anpassar sina handlingar utifrån de nya förutsättningarna. Eftersom handlingsalternativens utfall och informationen kring hur en expansion påverkar företaget inte är fullständigt känd i valsituationen kan det noteras att beslut om storleksexpansion i många avseenden sker under begränsad rationalitet enligt Simon (1955). Lantbrukarna i studien anser att de fattar ett tillräckligt bra beslut som innebär att deras mål uppfylls, nämligen att fortsätta driva lantbruk.

7 Diskussion

I detta kapitel diskuteras resultat från studiens analys utifrån tidigare nämnd litteratur.

7.1 Investering i åkermark eller expansion genom arrende

Det är mer lönsamt att arrendera istället för att köpa mark om arrendeprisnivån är lägre än motsvarande räntekostnad (Reiss, 1972). Denna slutsats gäller enbart vid en kort tidshorisont. Utifrån en längre tidshorisont innebär en prisökning att köp av mark är en bättre investering (Falk, 1991). För att våga göra en investering eller fatta väl avvägda beslut krävs långsiktig säkerhet (Vranken & Swinnen, 2006). Köp av mark visar sig enligt uppsatsen uppfattas som en bra investering eftersom mark alltid anses öka i värde på lång sikt. Denna slutsats bekräftas av litteraturen som finner att mark är en god investering på lång sikt då ständig värdeökning råder på jordbruksmark (Falk & Lee, 1998).

Naldi *et al.* (2007) finner att riskerna entreprenörer tar sällan är större de risker andra företagsledare tar. I litteraturstudien visar det dessutom sig att riskerna anses lägre om en expansion genomförs via arrende istället för via köp (Paulson & Schnitkey, 2013). En lägre risk vid expansion via arrende motiveras av en lägre kapitalbindning och därmed inte ett lika stort risktagande som om expansionen skett genom köp av areal.

Samtliga lantbrukare i studien anser att de vill köpa mark om tillfälle uppstår. Att jordförvärvslagstiftningens begränsande åtgärder (Rasmussen, 2010) skulle få lantbrukarna att expandera genom arrende istället för köp finner inget stöd i denna studie vilket till stor del förklaras av svensk lagstiftning. Köp av mark anses dessutom vara en lämplig metod för att minska företagets riskexponering då respondenterna i studien anser att ägd mark skapar en säkerhet. Respondenterna är även medvetna om att arrende innebär en ständigt återkommande årlig utbetalning och en osäkerhet vilken areal företaget kan bruka under en längre tidsperiod.

Enligt (Falk, 1991) råder en positiv korrelation mellan arrende- och försäljningspriset på mark. Till viss del bekräftas detta indirekt av studiens empiriska resultat då den faktor som anses vara mest påverkande på arrendeprierna är jordbruksstöden. Det faktum att arrendeprierna påverkas av nivån på jordbruksstöden bekräftas även av litteraturen (Featherstone & Baker, 1988; Breustedt & Haberman, 2011). Respondenterna i denna studie upplever att nivån på jordbruksstödet är den grundnivå varifrån arrendeprierna utgår. Det empiriska materialet visar att viss förhandling sker men påverkan på prisnivån är begränsad. Prisnivån på arrendemarken är inte heller avgörande för om ett arrendeförhållande uppkommer. Det är snarare den personliga relationen som avgör om ett arrendeförhållande etableras och prisnivån diskuteras ofta i andra hand.

Lantbrukarna upplever en marginell eller ingen förbättring av det redovisade resultatet efter att de genomfört en expansion. Företagare som enbart arrenderar uppvisar ett bättre resultat än företag som äger en viss del, eller all areal de brukar (Purdy *et al.*, 1997). Alla som deltagit i denna studie äger, eller kommer inom en framtid äga, en del av marken de brukar. I samtliga fall är ett gårdscentrum inkluderat i brukarens fastighet. Vissa upplever en sämre lönsamhet, men de påtalar att lönsamheten i hög grad påverkas av avräkningspriser och priser på insatsvaror än om företaget genomgått en expansion via arrende. I vissa fall anges att värdet av de samlade tillgångarna ökar men att det redovisade resultatet är oförändrat. Detta tyder på att en del av rörelseresultatet återinvesteras i verksamheten genom förbättringar av byggnader och investering i maskiner vilket påverkar det redovisade resultatet. Det är inte möjligt att

avgöra hur företagens reella lönsamhet påverkats efter att expansion skett utifrån denna studie.

7.2 Omgivningens påverkan på beslutsprocessen

Intervjuföretagen anser att arealexpansion är huvudvägen till företagsutveckling. Förhållandet förklaras troligen av att det är den väg de valt för att utveckla sitt eget företag. Under intervjuerna framkom att arealexpansion anses vara den vanligaste vägen för lantbruk överlag att utveckla sin verksamhet och att andra vägar som diversifiering eller förädling inte är lika vanligt förekommande. Det faktum att arealexpansionen anses vara huvudalternativet för att utveckla verksamheten kan påverka beslutsprocessen. Det finns ofta en allmän förväntan om hur en lantbrukare bör agera i en viss situation (Hansson & Ferguson, 2011). Förväntningen att en verksamhet ska utvecklas påverkar troligen lantbrukarna i deras beslutsfattande. I den genomförda studien visar sig arealexpansion vara den främsta vägen till utveckling. Företagen vill med stor sannolikhet uppfylla den norm som råder inom lantbruksbranschen, att företag främst bör utvecklas genom att öka arealen.

Denna norm inom lantbruksnäringen vilken framgår av under intervjuerna ökar risken för lantbrukare, som inte uppfyller normen, att inte accepteras av omgivningen och därmed känna sig isolerad i sitt företagande. Om lantbrukaren upplever isolering och brist på socialt nätverk ökar sannolikheten att de lämnar branschen (Nordström Källström, 2002). Eftersom lantbrukarna i denna studie har som huvudmål att driva lantbruk kan detta medföra att besluten anpassas efter den sociala norm de själva uppfattar inom näringen och att arealexpansionen kan vara en väg att skapa social acceptans från omgivningen.

Ingen av lantbrukarna gör en direkt problemupptäckt gällande arealunderlag i företaget. Den bild lantbrukarna ger är att merparten av arrendeförhållandena uppkommer efter att markägare kommit med erbjudande. En god social relation och ett högt förtroende är ofta avgörande för ett erbjudande (Bryan *et al.*, 2015). Det kan även finnas en rädsla hos lantbrukarna att uttala en önskan om mer areal öppet. Att som lantbrukare öppet visa och tydligt uttala att mer mark är önskvärt kan riskera att förstöra den sociala relationen mellan lantbrukaren och omgivningen vilket kan försämra lantbrukarnas möjlighet att erhålla erbjudande om arrendemark. Denna studie kan inte avgöra om en möjlig arrendeupplåtelse har funnits i lantbrukarnas medvetande före dem erhöll ett erbjudande. En tidigare relation är emellertid avgörande vilket bekräftas av studien då merparten av arrendena tillkommit när en tidigare relation funnits även om den inte alltid är av familjär karaktär.

Eftersom lantbrukarens omgivning har stor inverkan på ett arrendeförhållande är inte teorin om planerat beteende särskilt tillämplig för analys av denna problematik. Teorin antar att beteendet som styr beslutet påverkas av intentionerna med beteendet men även att beslutsfattaren har viss kontroll över situationen (Ajzen, 1991). Det framkommer att lantbrukarna inte upplever ett tydligt behov av att öka arealen så det finns inga intentioner att expandera den brukade arealen med arrende trots att så ändå sker när de erbjuds mer mark.

Lantbrukare har minimal kontroll över beslut vid arrendesituationer då det krävs en överenskommelse mellan två parter för att ett arrendeförhållande ska uppkomma. Demografiska och geografiska förutsättningar för lantbruk i regionerna innebär att det krävs en mängd överenskommelser för att uppnå den storlek på företag som deltagarna uppnått. Även i områden med en stor andel åkermark avser arrendeupplåtelse ofta förhållandevis små enheter. Valmöjligheterna för markägare är stora vid val av arrendator. Med hänsyn till lantbruksföretagens geografiska utbredning är sannolikheten att erhålla ett arrende högre än i

de fall jordbruket i området utgörs av få större enheter. Det är således inte möjligt att behålla kontroll över situationen rörande erbjudande av arrende. Arrendatorerna måste därför helt förlita sig på omgivningen för att skapa ett utvecklingsbart företag.

7.3 Storleksrationaliseringens fördelar

Lantbrukarna påtalar faktorer såsom arrondering, naturlig bördighet och hävd som prispåverkande. Om dessa faktorer är fullgoda anses det pris som är möjligt att betala vara högre. Den naturliga bördigheten anses vara en prispåverkande faktor även i litteraturen (Sklenicka *et al.*, 2013). Hävd och arrondering har inte belysts i andra studier av prisenivån och utgör därför ett empiriskt resultat i denna studie.

Prisskillnaden för mark med god respektive sämre bördighet och arrondering anses påfallande liten. I dessa situationer utgår prisenivån från de jordbrukspolitiska stöden även om viss förhandling sker. Dessutom visar det sig vara väldigt ovanligt att ett arrendeerbjudande inte accepteras även om arrondering och hävd inte är fullgoda.

Lantbrukarna upplever tydliga skalfördelar vid köp och försäljning av produkter. Skalfördelarna redovisas i litteraturen (Pindyck & Rubinfeld, 2009). Lantbrukarna var överlag mest förvånade över graden av påverkan denna faktor på det ekonomiska resultatet av företaget. Huruvida deras förvåning beror på tidigare okunskap om fenomenet eller om det finns betydande möjligheter till förbättring inom lantbrukssektorn kan inte denna studie avgöra.

Faktorer som begränsar möjligheterna till skalfördelar inom lantbruket är vädret samt möjligheten att utföra odlingsåtgärder i lämplig tid. Ett resultat i studien är en upplevelse av ökad känslighet och lägre hektaravkastning med när mer mark brukas. Inom traditionell mikroekonomisk teori beaktas sällan klimatet som en begränsande faktor. På grund av lantbrukets väderberoende kan skalfördelarna enbart upplevas till en viss nivå.

Lantbrukarna upplever en svårighet att behålla tidigare skördenivåer när enheterna blir större. De anger även att de gärna har en viss överkapacitet på maskinerna. Resultatet är motsägelsefullt då viss expansion sker utifrån motivet att fördela maskinkostnaderna på fler hektar. Detta leder dock till att nya maskininvesteringar kan behövas vilket påverkar maskinkostnaden. Lantbrukarna i studien anger att deras maskinkostnader per hektar sjunkit efter expansionen. Lantbrukarnas konstaterande att maskinkostnaderna per hektar sjunkit efter expansionen baseras helt på deras intuition och känsla. Ingen av deltagarna kan redovisa en beräkning eller analys av maskinkostnaderna före respektive efter expansionens genomförande.

7.4 Kommande generationer och familjens påverkan

Studien visar att lantbrukarna inte diskuterar tillskottsarrenden med övriga familjemedlemmar om dessa inte är direkt involverade i verksamheten. Tidigare studier visar att såväl lantbrukare som andra småföretagare ofta fattar beslut utifrån familjens gemensamma åsikt (Gasson *et al.*, 1988; Nordqvist, 2012; Kool, 1994). De åsikter ett beslut baseras på har ofta sin grund i tidigare beslut och den historia som finns i organisationen (Fletcher, 1997). Det faktum att lantbrukare inte skulle rådfråga den övriga familjen, när situationer med arrendeerbjudanden uppstår, framstår som osannolikt. Troligen finns en outtalad målsättning inom familjen om hur strategiska beslut ska fattas även om alla familjemedlemmar inte är direkt involverade i beslutsprocessen. En kraftig expansion av arealen innebär att familjens bundenhet till platsen

ökar. Även risken med företagandet ökar. Därmed ökar familjens incitament att engagera sig i beslutsprocessen samt att framföra åsikter hur verksamheten ska bedrivas.

Samtidigt som omfattningen av verksamheten ökar får lantbrukarna större möjligheter att skapa ett nätverk med externa diskussionspartners. När möjligheten att diskutera med externa parter ökar minskar behovet att diskutera inom familjen. Det är möjligt att lantbrukarna i denna studie har ett välutvecklat externt nätverk varför diskussionerna inom familjen till viss del marginaliseras. Dock kan de dagliga diskussionerna och reflektionerna med familjen spela en mer avgörande roll när företaget växer. Även behovet av att informera om hur verksamheten utvecklas ökar, eftersom lantbrukarens gård även är en plats för boende (Hansson *et al.*, 2013).

Besluten i lantbruksföretag fattas ofta mer på känsla än genom noggranna överläggningar (Willock, 1999). Även i andra mindre företag är ”Ad-hoc möten” vanligt förekommande för att fatta vissa beslut (Nordqvist, 2012). När besluten blir mer omfattande uppstår en mer formell struktur. I lantbrukarnas fall tar de hjälp av rådgivare. Graden av formalitet i besluten tycks bero på omfattningen av verksamheten och behovet av att försvara besluten inför andra intressenter (Nordqvist, 2012). Lantbrukarna i studien har i de flesta fall inga externa intressenter att försvara sina beslut inför. Detta innebär att deras beslutsstruktur kan vara relativt ostrukturerad där beslut kan grundas på känslor utan att ifrågasättas. Enligt tidigare studier av lantbruksföretag är det inte ovanligt att beslut baseras på företagarens känslor (Kool, 1994; Öhlmér *et al.*, 1998; Willock, 1999; Hansson *et al.*, 2013).

Enligt tidigare studier har företag som är beroende av familjens arbetsinsats inte samma möjligheter att utveckla verksamheten (Bremmer *et al.*, 2002). Företagen i denna studie har, innan expansionen påbörjats, varit medvetna om att verksamheten inte kan baseras på och vara beroende av familjens arbetsinsats och engagemang. De lantbrukare som genomfört den mest omfattande expansionen påtalar att det är deras företag och att familjen inte är direkt involverade i beslut rörande mer arrendemark. Eftersom företagarna innan expansion sker har insikt om att verksamheten inte kan grundas på familjens engagemang underlättar detta expansionen (Bremmer *et al.*, 2002).

8 Slutsatser

Studien har genomförts med syfte att identifiera de faktorer som lantbrukare beaktar vid storleksexpansion genom sidoarrenden gällande jordbruksmark. Målet är att skapa en förståelse för beslutsprocessen i det enskilda företaget när expansion sker genom att arrendera mark och huruvida beslut om arrendemark enbart grundas på ekonomiska aspekter.

Utifrån uppsatsens syfte är forskningsfrågorna:

- Vilka aspekter beaktar en lantbrukare vid expansion genom sidoarrende?
- Vilka aspekter utöver resultat per arealenhet kan vara påverkande?

Studiens slutsatser är att storleksexpansion via sidoarrende är mer beroende av omgivningens agerande än av lantbrukaren själv. Enbart ett fåtal av de arrendeuppåtelse som studien omfattar har uppkommit genom allmän anbudsgivning. Arrendesituationen har uppkommit genom en förfrågan från markägare om arrende av mark riktat till enstaka eller ett fåtal företag. Lantbrukarna beaktar i denna situation till viss del beaktat de aspekter som tidigare nämnts i litteraturen men det är främst deras egen vilja att expandera som är avgörande. Prisnivån på arrendemarken är i studien aldrig en faktor som markägarna värderar högst. De värderar istället en god relation och tillit till arrendatorn.

Omgivningens bild av lantbrukarna beaktas vid expansion genom arrende. Om lantbrukarna i en situation med ett erbjudande om arrende skulle tacka nej, kan det sända en signal till omgivningen som är negativ vad gäller framtida utveckling av företaget. Att avstå från ett arrendeerbjudande sänder en signal att lantbrukaren inte avser att fortsätta att utveckla och driva sitt företag vilket är tvärt emot den uttalade målsättningen hos lantbrukarna i studien.

Viljan att expandera brukad areal styrs mer av en känsla av att det är den bästa vägen till utveckling än ett faktiskt konstaterande att mer mark är bättre. Lantbrukarna motiverar sin expansion med lägre fasta kostnader per hektar och därmed lägre produktionskostnader som följd. Ingen av lantbrukarna i studien har analyserat och visar att deras produktionskostnad sjunkit med en ökad areal utan det är mer av en känsla som ligger till grund för påståendet.

Något samtliga lantbrukare påtalar, men de inte är medvetna om vid expansionsögonblicket, är lägre priser på insatsvaror och en bättre förhandlingsposition vid försäljning av produkter. Resultatpåverkan av dessa aspekter kan ingen definiera men det noteras en positiv resultatpåverkan. Nämnade faktorer beaktas vid framtida situationer med erbjudande om arrendemark. Lantbrukarna använder sina tidigare erfarenheter för att analysera och genomföra ett framtida beslut.

En annan faktor som är avgörande är lantbrukarens egen syn på företagsutveckling. Storleksexpansionen genom arrende motiveras ekonomiskt med argumentet att en större areal leder till en större handelsvolym och därmed högre omsättning vilket innebär att resultatet blir mer påverkbart. Lantbrukarna värderar arealutveckling högt men få fall av expansion har skapat en bättre ekonomisk situation för lantbrukarna. I de fall där så skett är det vinsten i absoluta tal som förbättrats och inte de relativa vinstmått, såsom vinstmarginal.

8.1 Förslag till vidare forskning

Studiens visar att beslutsprocessen vid storleksexpansion via sidoarrende i hög grad påverkas av omgivningen. Studien visar även att erbjudande om arrendemark accepteras för att inte

sända negativa signaler om företagets framtida utveckling. Dessutom framkommer att erbjudande om arrende uppkommer på grund av en etablerad relation till markägarna samt att denna troligen spelar en avgörande roll om ett erbjudande uppkommer.

Slutsatserna i denna studie baseras enbart på intervjuer med arrendatorer som genomgått expansion. Då arrendeförhållandet uppkommer efter en överenskommelse mellan två avtalsparter bör framtida forskning fokusera på jordägare och deras val av arrendator. En studie av relationen och interaktionen mellan jordägare och arrendator skulle kunna förklara varför vissa lantbrukare får arrendeerbjudanden och andra inte får möjligheten. En sådan studie kan skapa en bättre förståelse för vilka aspekter som gör att ett arrendeerbjudande uppkommer och därmed ge en större förståelse för beslutsprocessen vid arrendeförhållanden.

I denna studie redovisas inga entydiga slutsatser om de ekonomiska utfallet vid expansion genom arrende. Alla ekonomiska aspekter grundas på respondenterna åsikter och uppfattningar. Även om det framkommer i problembakgrunden att lönsamheten för växtodlingsföretag ökar finns det inget i studien som kan bekräfta att det är beroende på en ökning av areal. En fortsatt studie skulle vara nödvändig för att utreda hur lönsamheten påverkas av en storleksexpansion med arrendemark. En sådan studie skulle kunna genomföras genom räkenskapsanalys som jämför resultatet före och efter en storleksexpansion genomgått.

Referenser

Böcker och tidskrifter

- Ajzen, I. & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Ajzen, I. & Madden, T. (1986). Prediction of goal-related behavior: Attitudes, intentions, and perceived behavioral control. *Journal of Experimental Psychology*, vol. 22, ss. 453-474.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 50, ss. 179-211.
- Björklund, T. & Nilsson, J. (2014). *Kalkyleringsmodeller i lantbruksföretag*. Fakulteten för landskapsarkitektur, trädgårds- och växtproduktionsvetenskap. Alnarp: Sveriges Lantbruksuniversitet (Rapport 2014:1).
- Bowen, G. (2008). Naturalistic inquiry and the saturation concept: A research note. *Sage Publications*, vol. 8, ss. 137-152.
- Bremmer, J., Oude Lansink, A., Olson, K., Baltussen, W. & Huirne, R. (2002). Analysis of farm development in Dutch agriculture and horticulture. *In 13th Congress of the International Farm Management Association (IFMA)*, Wageningen, Nederländerna 7-12 juli.
- Breustedt, G. & Habermann, H. (2011). The income of EU per Hectare Payments on Farmland Rental Rates. *Journal of Agricultural Economics*, vol. 62, ss. 225-243.
- Bryan, J., Deaton, J. & Weersink, A. (2015). Do Landlord-Tenant Relationships Influence Rental Contracts for Farmland or the Cash Rental Rate? *Land Economics*, vol. 91, ss. 650-663.
- Bryman, A. & Bell, B. (2013). *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. 2. Uppl. Stockholm: Liber.
- Chandler, A. (1990). *Scale and scope: The dynamics of industrial capitalism*. Boston: Harvard University Press.
- Christensen, L., Engdahl, N., Gräas, C. & Haglund, L. (2001). *Marknadsundersökning - en handbok*. 2. Uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Ekanem I. (2005). 'Bootstrapping': the investment decision-making process in small firms. *The British Accounting Review*, vol. 37, ss. 299-318.
- Eklöf, P. (2007) *Ökande värden på åker- och betesmark – orsaker och samband*. Jönköping: Jordbruksverket (Rapport 2007:9).

- Enhäll, J. (2015). *Arrendepriser på jordbruksmark 2014*. Jönköping: Jordbruksverket.
- Enhäll, J. (2016). *Priser på jordbruksmark 2015*. Jönköping: Jordbruksverket.
- Falk, B. (1991). Formally testing the present value model of farmland prices. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 73, ss. 1-10.
- Falk, B. & Lee, B-S. (1998). Fads versus fundamentals in farmland prices. *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 80, ss. 696-707.
- Featherstone, A & Baker, T. (1988). Effects of Reduced Price and Income Supports on Farmland Rent and Value. *North Central Journal of Agricultural Economics*, vol. 10, ss. 177-189.
- Ferguson, R. & Hansson, H. (2013). Expand or exit? Strategic decisions in milk production. *Livestock Science*, vol. 155, ss. 415-423.
- Fletcher, D. (1997). *Organisational networking, strategic change and the family business*. Diss. Nottingham: Trent University
- Fletcher, D. (2002). A network perspective of cultural organising and ‘professional management’ in the small, family business. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 9, ss. 400-415.
- Gasson, R., Crow, G., Errington, A., Hutson, J., Marsden, T. & Winter, D. (1988). The farm as a family business: a review. *Journal of Agricultural Economics*, vol. 39, ss. 1-41.
- Grube, J., Mayton, D. & Ball-Rokeach, S. (1994). Inducing changes in values, attitudes, and behaviors: Belief systems theory and the method of value self-confrontation. *Journal of Social Issues*, vol. 50, ss. 153-173.
- Hammarstrand, J. & Scheutz, C. (2016). *Jordbruksekonomiska undersökningen 2014*. Jönköping: Jordbruksverket.
- Hansson, H. (2007). Strategy factors as drivers and restraints on dairy farm performance: evidence from Sweden. *Agricultural Systems*, vol. 94, ss. 726-737.
- Hansson, H. & Ferguson, R. (2011). Factors influencing the strategic decision to further develop dairy production—A study of farmers in central Sweden. *Livestock Science*, vol. 135, ss. 110-123.
- Hansson, H., Ferguson, R. & Olofsson, C. (2012). Psychological constructs underlying farmers’ decisions to diversify or specialise their businesses—An application of Theory of Planned Behaviour. *Journal of Agricultural Economics*, vol. 63, ss. 465-482.
- Hansson, H., Ferguson, R., Olofsson, C. & Rantamäki-Lahtinen, L. (2013). Farmers’ motives for diversifying their farm business. *Journal of Rural Studies*, vol. 32, ss. 240-250.

- Harrison, F. & Pelletier, M. (2000). The essence of management decision. *Management Decision*, vol. 38, ss. 462-470.
- Huang, H., Miller, G., Sherrick, B. & Gomez, M. (2006). Factors influencing Illinois farmland values. *American journal of agricultural economics*, vol. 88, ss. 458-470.
- Jordabalk (1970). Stockholm (SFS 1970:994)
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American economic review*, vol. 93, ss. 1449-1475.
- Kahneman, D. & Deaton, A. (2010). High income improves evaluation of life but not emotional well-being. *Proceedings of the national academy of sciences*, vol. 107, ss. 16489-16493.
- Kool, M. (1994). *Buying behavior of farmers*. Wageningen: Pers.
- Kvale, S. & Brinkmann, S. (2014). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. 3. Uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Lee, D., Newman, P. & Price, R. (1999). *Decision Making in Organizations*. Glasgow: Prentice Hall.
- Lunneryd, D. & Öhlmér, B. (2009). The influence of values on strategic choices: The choice of organic milk production by Swedish farmers. *Acta Agriculturae Scandinavica, Section C*, vol. 6, ss. 1-20.
- Ländell, G & Funcke, O. (2016). *Skörd av spannmål, trindsäd, oljeväxter, potatis och slåttervall 2015*. Jönköping: Jordbruksverket.
- Marshall, M. (1996). Sampling for qualitative research. *Family Practice*, vol. 13, ss. 522-526.
- Meyer, W. & Zucker, G. (1989). *Permanently failing organizations*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
- Naldi, L., Nordqvist, M., Sjöberg, K. & Wiklund, J. (2007). Entrepreneurial orientation, risk taking, and performance in family firms. *Family business review*. vol. 20, ss. 33-47.
- Nordqvist, M. (2012). Understanding strategy processes in family firms: Exploring the roles of actors and arenas. *International Small Business Journal*, vol. 30, ss. 24-40.
- Nordström-Källström, H. (2002). *Att vara lantbrukare eller inte. En studie av förutsättningar för livskraftigt lantbruk i tre nedläggningsdrabbade områden i Sverige*. Jönköping: Jordbruksverket (Rapport 2002:10).

- Paulson, N. & Schnitkey, G. (2013). Farmland rental markets: trends in contract type, rates, and risk. *Agricultural Finance Review*, vol. 73, ss. 32-44.
- Persson, J. (2015). *Heltidsjordbruket i Sverige 2013*. Jönköping: Jordbruksverket.
- Pindyck, R. & Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomics*. 7. Uppl. New Jersey: Pearson Education.
- Purdy, B., Langemeier, M. & Featherstone, A. (1997). Financial performance, risk, and specialization. *Journal of Agricultural and Applied Economics*, vol. 29, ss 149-161.
- Rasmussen, S. (2010). Scale efficiency in Danish agriculture: an input distance-function approach. *European Review of Agricultural Economics*, vol. 37, ss. 335-367.
- Reise, C., Musshoff, O., Granoszewski, K. & Spiller, A. (2012). Which factors influence the expansion of bioenergy? An empirical study of the investment behaviours of German farmers. *Ecological Economics*, vol. 73, ss. 133-141.
- Reiss, F. (1972). Buying versus Renting Farmland. *Illinois Agricultural Economics*, vol. 12, ss. 37-40.
- Robson, C. (2011). *Real world research: A resource for users of social research methods in applied settings*. 2. Uppl. Chichester: Wiley.
- Simon, H. (1955). A behavioural model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, vol 69, ss. 99-118.
- Simon, H. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, vol. 49, ss. 253-283.
- Simon, H. (1979). Rational decision making in business organizations. *The American economic review*, vol 69, ss. 493-513.
- Sklenicka, P., Molnarova, K., Pixova, K. & Salek, M. (2013). Factors affecting farmland prices in the Czech Republic. *Land Use Policy*, vol. 30, ss. 130-136.
- Starrin, B. & Renck, B. (1996). *Den kvalitativa intervjun*. I Svensson, Per-Gunnar & Starrin, Bengt (red.) *Kvalitativa studier i teori och praktik*. Lund: Studentlitteratur.
- Trost, J. (2010). *Kvalitativa intervjuer*. 4. Uppl. Lund: Studentlitteratur.
- Vranken, L & Swinnen, J. (2006). Land rental markets in transition: Theory and evidence from Hungary. *World Development*, vol. 34, ss. 481-500.

- Willock, J., Deary, I., Edwards-Jones, G., Gibson, G., McGregor, M., Sutherland, A & Grieve, R. (1999). The role of attitudes and objectives in farmer decision making: business and environmentally-oriented behaviour in Scotland. *Journal of Agricultural Economics*, vol. 50, ss. 286-303.
- Öhlmér, B., Olson, K. & Brehmer, B. (1998). Understanding farmers' decision making processes and improving managerial assistance. *Agricultural Economics*, vol. 18, ss. 273-290.
- Öhlmér, B., Göransson, B. & Lunneryd, D. (2000). *Business management: with applications to farms and other businesses*, Institutionen för ekonomi, Sveriges lantbruksuniversitet, Uppsala (ISSN 1401-3738).

Internet

Arrendenämnden. (2015). *Besittningsskydd*. Tillgänglig:
<http://www.arrendenamnden.se/Jordbruksarrende/Besittningsskydd/> [2016-09-20]

Jordbruksverket. (2016).

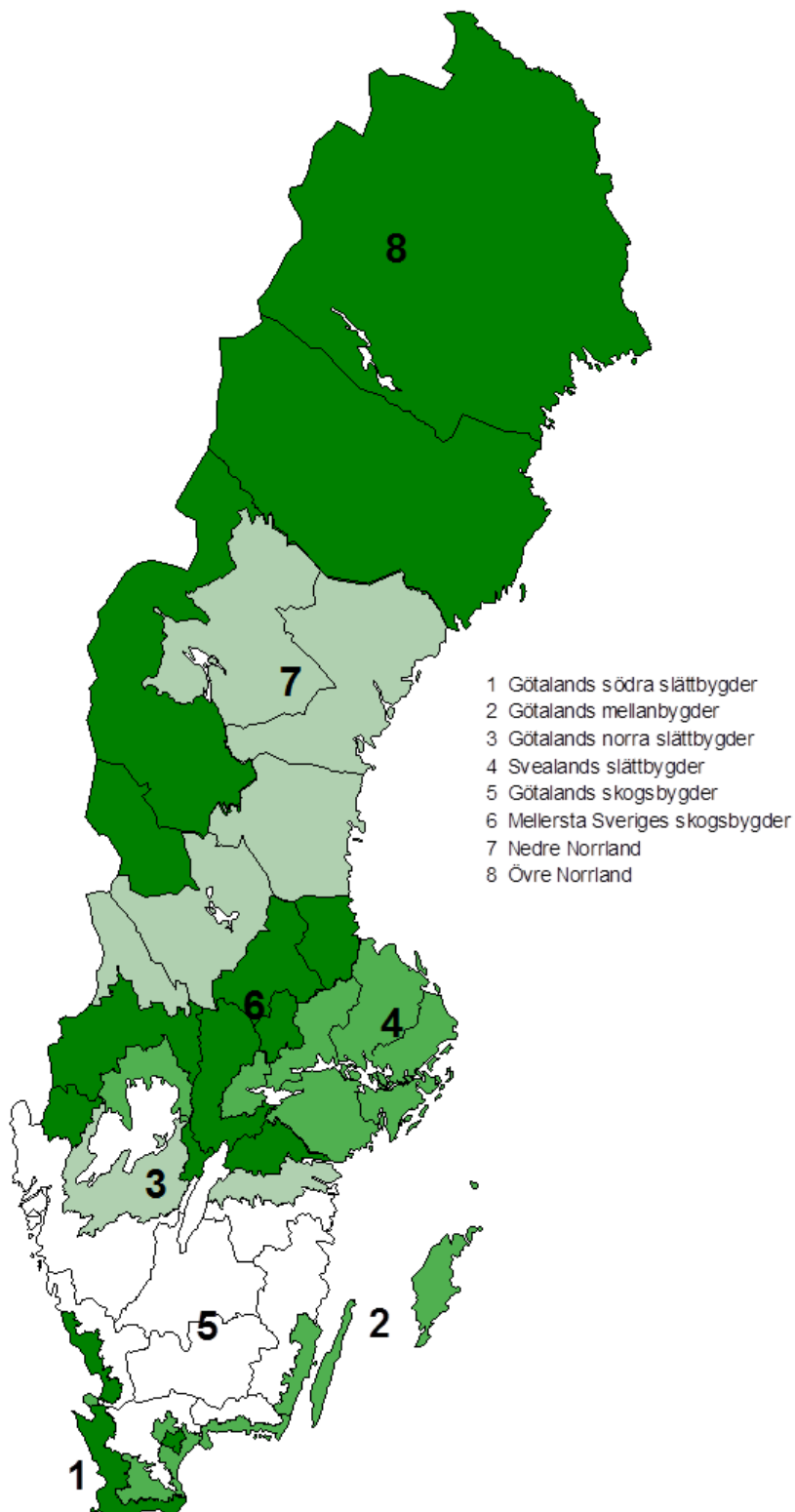
1. *Antal jordbruksföretag och areal åkermark efter storleksgrupp åkermark och heltid/deltid, riket. År 2003-2013*. Tillgänglig:

http://statistik.sjv.se/PXWeb/pxweb/sv/Jordbruksverkets%20statistikdatabas/Jordbruksverkets%20statistikdatabas__Jordbruksforetag__Heltidsjordbruket%20i%20Sverige/JO0109D2.px/table/tableViewLayout1/?rxid=5adf4929-f548-4f27-9bc9-78e127837625 [2016-10-01]

2. *Arrendepris på jordbruksmark inkl. gratisarrenden efter ägoslag. Region och riket (1994-2014), Kr/ha*. Tillgänglig:

http://statistik.sjv.se/PXWeb/pxweb/sv/Jordbruksverkets%20statistikdatabas/Jordbruksverkets%20statistikdatabas__Priser%20och%20prisindex__Priser__Mark-%20och%20arrendepriser/JO1003L3.px/table/tableViewLayout1/?rxid=5adf4929-f548-4f27-9bc9-78e127837625 [2016-10-03]

Bilaga 1: Produktionsområdesindelning



Figur 2. Karta över Jordbruksverkets indelning i produktionsområden (Ländell & Funcke, 2016).

Bilaga 2: Intervjuguide

Dagens verksamhet, verksamheten före expansion

Beskriv dagens verksamhet:

Huvudsaklig verksamhetsinriktning:

Brukad areal:

Antal anställda:

Vill du ha några anställda, varför/varför inte?

Hur länge har du drivit verksamheten?

Vad är dina framtida mål med verksamheten?

Vad tror du krävs för att nå dit?

Hur länge vill/tänker du driva verksamheten?

Hur har verksamheten förändrats de senaste åren, (5-10 åren):

Har du expanderat senaste åren?

Hur mycket?

Vill du fortsätta expandera?

Expansion genom arrende

Hur mycket arrenderar du totalt?

Anledning till att expansion skett genom arrende?

Hur påverkar expansionen lönsamheten?

Sker någon löpande uppföljning? Om ja, hur?

Hur påverkar familjen, grannarna, omgivningen?

Hur påverkar kommande generation?

Vill du arrendera mer mark om tillfälle ges? Varför/varför inte?

Till vilket pris?

Hur har du funnit det priset?

Varför arrendera och inte köpa?

Ansåg du att storleksexpansion behövde ske? Varför ansåg du det?

Upplever du skillnad i företagandet efter att du expanderat genom arrende?

Hur påverkades förutsättningarna? Ekonomiskt, arbetsmässigt osv.

Ditt högsta arrendepris idag?

Områdets högsta?

Lägsta arrendepris idag?

Områdets lägsta?

Genomsnittligt arrendepris?

Områdets genomsnitt?

Vilka faktorer påverkar arrendepriiset?

Produktionsförmåga?

Avräkningspriser/lönsamhet i sektorn?

Allmän jordhunger i området?

Lantbrukarnas skicklighet?

EU-stöd nivå?

Djurtäthet?

Hur är arrendemarken belägen i förhållande till brukningscentrumet?

Hur var/fanns det någon relation till de markägare du arrenderar av idag före arrendeförhållandet uppstod?

Tror du relationen påverkat att du fick arrendet? Hur?

Hur säkert upplever du det är att basera sitt företagande på arrende? (Besittningsrättens påverkan och allmänna risker med arrende).

Investering i åkermark

Vad är försäljningspriset för mark i området idag?

Din uppfattning om prisnivån?

Tror du på fortsatt prisuppgång? Vad grundar sig din åsikt på?

Hur mycket mark har du köpt senaste åren?

Anledning till köp?

Vill du köpa mer köpa mark?

Varför/varför inte?

Vad påverkar möjligheten att köpa mark?

Upplever du skillnad i företagandet efter att köp av mark skett?

Har det skett någon ekonomisk utvärdering efter köp av mark skett?

Varför köpa istället för att arrendera?

Påtalar de markägare du arrendera av att arrendepriiset bör förändras på grund av ökade markpriser? Tror du arrendepriiset påverkas av markpriset?

Socialt nätverk

Beskriv området som jordbruksbygd och boendebygd:

Hur mycket djur är det i området? Dominerande djurslag?

Hur har enheterna i området förändrats senaste åren?

Vad tycker du om förändringen?

Hur är relationen mellan lantbrukarna i området?

Kan du känna att allmänhetens åsikter påverkar din vilja att expandera?

Vad är områdets syn på lantbrukare som expanderar kraftigt?

Ekonomiska skalfördelar

Hur ser du på lönsamheten i ditt företag idag?

Är du nöjd?

Hur sker resultatuppföljning/produktionsuppföljning?

Har lönsamheten förändrats de senaste åren?

Orsak till förändrad lönsamhet?

Vilken är din lönsammaste del av verksamheten?

Upplever du en påverkan av lönsamheten utifrån din ökning av areal? Hur finner du det?

Känns det ekonomiskt motiverat att fortsätta expandera?

Varför/varför inte?

Har det skett någon ekonomisk uppföljning av expansionen? Om ja, hur har den skett?

Påverkas din produktionskostnad/maskinkostnad av att du expanderat din verksamhet? (Hur fann du påverkans storlek?)

Kommande generationer

Hur mycket diskuterar du dina företagarb beslut med övriga familjen?

Hur viktiga är deras åsikter?

Finns idag någon som är intresserad att ta över?

Finns/fanns produktionsförutsättningarna för att en kommande generation ska/skulle kunna fortsätta driva verksamheten?

Om generationsskifte ska ske: Hur stor vikt lägger du vid kommande generationer inför ett mer strategiskt beslut?

Om generationsskifte har skett: Hur stor vikt lades vid ditt intresse/engagemang när mer strategiska beslut skulle fattas?

Har kommande generation påverkat viljan att arrendera?

Är arrenderad mark positivt/negativt för ett generationsskifte? Varför?