



Våga testa eko

Sverige exporterar årligen en miljon ton konventionell bulkspannmål. För att öka intäkten är det intressantare att denna areal används till att producera animalier och vegetabilier inom ett premiumsegment med högt pris, antingen för att ersätta import eller för ökad export. Ett sådant alternativ är ekogrödor.

Det spelar ingen roll hur bra konventionell spannmål vi producerar i Sverige. Prisnivån styrs ändå av världsmarknaden och den tar ingen hänsyn till mervärden i bulkproduktion av spannmål. Det enda sättet att erhålla mervärdet är genom att tydligt kommunicera en skillnad och ha en köpare som värderar det mervärdet. Detta är mycket sällan fallet när det gäller svensk konventionell spannmål. Därför bör vi i högre utsträckning styra vår produktion mot varor som ingår i ett premiumsegment med högre betalning.

STOR POTENTIAL

På SLUs agronomkurs Projektledning och Kommunikation i höstas gjordes flera arbeten om svenska mervärden samt möjligheter att öka exporten av livsmedel. Många av de svenska mervärdena gäller animalieproduktionen. Det borde därför finnas en potential i att exportera animalier till medvetna europeiska konsumenter.

I länder med högre priser på livsmedel, företrädesvis västra Europa, identifierar studenterna trender som omfattar hög djurvälstånd, hög livsmedelssäkerhet, miljövänlig produktion och låg antibiotikaanvändning. Trender som återfinns i många av länderna värderade hälsosam mat, hållbarhet, ekologisk produktion, lättillgänglighet, vegetariska alternativ samt fritt-frånprodukter. Flera av dessa trender sammanfaller med produkter som vi redan har eller kan ta fram i vår primärproduktion.

SVÅR UPPSTART

Projektgrupperna pekar dock på att det finns en rad svårigheter. Det räcker inte med efterfrågan. För att lyckas både på hemmamarknaden och på export krävs lyckad marknadsföring och bra handelskanaler. Vi har under lång tid sett hur stora svårigheterna

är för våra handelsaktörer att kommunicera de svenska mervärdena.

Trots den fria rörligheten för varor inom EU finns en rad hinder genom nationella regler för marknadsföring, märkning, utformning av förpackningar och liknande. Här finns en svårighet som förtjänar uppmärksamhet och en nationell insats för att underlätta export.

”Att vara sur på marknaden som inte betalar för mervärdena ger inte högre priser”

EXPORT AV EKOGRÖDOR

Att öka prisnivån för svenska lantbruk genom förbättrad kommunikation av de svenska mervärdena samt export till kvalitetsmedvetna europeiska konsumentgrupper har således en lång väg att gå. Det enklaste är därför att initialt öka exporten av ekologiska tröskgrödor.

Ekologiskt är en trend som återfinns i stort sett i alla västeuropeiska länder och vi har redan en marknad för export av ekologisk spannmål. Därför framstår export av ekologiska tröskgrödor som det enklaste och snabbaste sättet att öka lönsamheten i svensk växtodling. Även inom landet är ekologisk spannmål ett alternativ för att höja prisnivån eftersom den ökande ekomjölproduktionen innebär större avsättning för ekologisk fodersäd.

VÅGA TESTA

Med de nuvarande stödreglerna går det att testa ekoodling under en tvåårsperiod med omställningsstöd. Därefter går man antingen in i ett 5-årigt åtagande eller avslutar omställningen. Detta ger en utmärkt möjlighet att prova om ekoodlingen passar det egna företaget.

Ett osätt fält som anmäls till karens nu i vår måste vara utsädesodling eller proteingröda till en samarbetspartner för att uppnå ett merpris på grödan. Alternativt odlas ekogrödan utan merpris med enbart det extra ekostödet på 1 500 kr per hektar. I första hand är detta aktuellt vid odling av ärter eller åkerböna. Detta eftersom andra grödor som kräver kvävegödsling behöver ett merpris för att kompensera för de dyrare kvävegödselmedlen.

PRAKTISKT UPPLÄGG

De fält som skall ekoodlas måste KRAV-anmälas till något av certifieringsorganen Kiwa, SMAK eller HS certifiering. Satsa i första hand på fält utan problemgräs som flyghavre, vitgröe, åkerven, renkavle, kvickrot eller tistel.

Ekoutsäde går att få tag på. Sådd kan ske med gårdens vanliga såmaskin. Ogräsbekämpning går att lösa med inlejd eller egen ogräsharv. Oroas inte av mindre mängder örtogräs. En kemisk ogräsbekämpning i vårsäd ger normalt mindre än fem procent skördeökning samt viss effekt på fröförrådet. Passa på att under testperioden nätverka med kollegor som redan idag odlar ekologiskt och inled gärna samarbeten med någon ekomjölkgård som vill köpa karensgrödor.

SURA INTE

Som konventionell odlare kan det kännas bittert att mervärdet för den svenska spannmålen är så lågt. Tyvärr är det svårt att själv påverka priser och lönsamhet och därför måste man överväga andra odlingsupplägg.

Att vara sur på marknaden som inte betalar för mervärdena ger inte högre priser. Det är önskvärt att ställa tydligare krav på handelspartners och organisationer om att verkligen satsa på att marknadsföra mervärdena. Men eftersom svensk spannmålshandel inte lyckats skapa några märkbara merbetalningar hittills så är det osannolikt att det kommer ske i närtid. Undantaget är exporten av ekologisk spannmål som ger odlarna betalt för det ekologiska mervärdet.

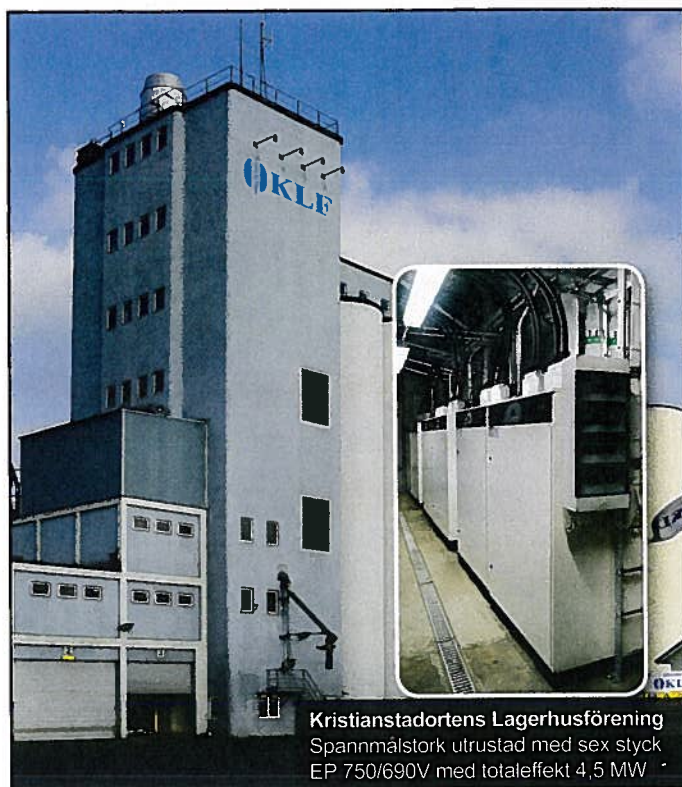
Ulrik Lovang och Per Axelsson,
Lovang Lantbrukskonsult AB



Per Axelsson



Ulrik Lovang



Kristianstadortens Lagerhusförening
Spannmålstork utrustad med sex styck
EP 750/690V med totaleffekt 4,5 MW

Nytänkande gav stora vinster och miljöpris!

Genom övergång från spannmålstorkning med oljedrift till torkning med elpannor reducerades energikostnaden första säsongen med 400 000 kr.

Med elpannor får man ett minimalt årligt underhåll och jämn torktemperatur vilket bidrar till kostnadsreduceringen. Valet föll på elpannor då oljedrift är för dyrt och torkning med bibränsle medförde extra personal för drift och underhåll under torkperioden. Det lokala fjärrvärmeverket klarade inte förse processen med tillräcklig energimängd.

Föreningen beslöt därför att investera i moderna elpannor och en transformatorstation för att köpa högspänning till låg kostnad under sommaren.

Läs mer om anläggningen och miljöpriset. Beställ broschyr!



Lösningen passar alla torkanläggningar, stora som små. Kontakta oss!

VÄRMEBARONEN

Tel 044-22 63 20 • www.varmebaronen.se
E-mail info@varmebaronen.se