

SAMARBEJDE MELLEM MÆLKEPRODUCENT OG PLANTEAVLER OM PRODUKTIONEN AF VINTERRAPS



I teorien ville det være optimalt, hvis der kunne laves god synergi ved at lave samarbejde mellem planteavler og mælkeproducenter, hvor planteavleren får ekstra gylle (kvælstof) fra mælkeproducenten, så han kan opnå et bedre og mere sikkert udbytte vinterraps, og mælkeproducenten til gengæld får proteinholdige rapskager retur, så mælkeproducenten kan spare på dyrt indkøbt udenlandsk protein i form af soja. At planteavleren får mere gylle/kvælstof til sin vinterraps er vigtig for et tilfredsstillende udbytte i rapsen og dermed også en mulighed for at lave et højværdiprodukt, til gavn for ham selv og mælkeproducenten.

Som nedenstående case om økonomien i en planteavlens produktion af rapsolie og rapsfoderkager viser, er det svært som planteavler at få økonomi i produktionen. Derfor skal vi måske se efter andre metoder til at få mere kvælstof til produktionen af vinterraps. Se den anbefalede løsning for mere gødning i systemet til dyrkning af økologisk vinterraps, til fordel for både planteavleren og mælkeproducenten, længere nede i teksten.

CASE

Økonomien ved egen produktion af rapsolie og rapsfoderkager hos økologisk planteavler, Søren Skjølstrup Jensen, Vildbjerg

Planteavleren Søren S. Jensen købte rapsen af en mælkeproducent, som selv dyrkede rapsfrøene. Mælkeproducenten bor ca. 25 km væk fra Søren. De havde talt om, at mælkeproducenten efter presning kunne købe rapskagerne igen, som proteinfoder til hans køer.

Søren købte 18 ton raps svarende til 6 ha med 3 ton udbytte. Der afregnes ikke for rensesvind, og der betales ca. 7,10 kr. pr. kg. Søren får nogle aftaler med nogle storkøkkener og presser olien til dem. Da prisen er presset fra de store møller, kan Søren kun få 22 kr. pr. liter, men ville gerne op på min. 30 kr. pr. liter, for at det er en rentabel forretning at presse rapsolien og sælge det. Et koldpresseanlæg kan ca. presse 30% olie ud af frøene. Søren siger, at rapsolien er svært at få afsat til helsekostbutikkerne, da økologisk rapsolie sælges til konkurrencedygtige priser i de fleste dagligvarebutikker.

Efter rapsolien er solgt, er rapskagerne ikke rentabelt for mælkeproducenten at købe igen, da det er billigere at købe rapskager fra udlandet gennem foderstoffene. Søren solgte derfor rapskagerne til den lokale foderstofforhandler, som kun ligger 5 km fra gården. Rapskagerne er solgt for ca. 3,90 kr. pr. kg. Fra dette beløb skal fratrækkes omkostningerne til håndteringen og transport.

Der er stadig en stor del af rapsfrøene på lager, som kan holde sig i ca. 2 år ved nedtørring til 7 % vand, mener Søren. Kan Søren ikke sælge olien til en fornuftig pris, kan han blive nødt til at sælge rapsfrøene til foderstoffene i stedet for at presse det.

Der er i denne case ikke byttet med gylle, da transportomkostningerne var for dyre i forhold til at modtage gylle fra en mere nærliggende husdyrproduktion. Mælkeproducenten var også producenten af rapsfrøene og skulle dermed også selv bruge gylle til rapsen.

KONKLUSION

Hvis der kan være god synergi i at lave samarbejde mellem planteavlere og mælkeproducenter med bytning af raps, rapskager og gylle, men det kræver, at ejendommene ligger tæt på hinanden, og at der kan laves en rentabel mængde.

Der skal presses meget raps, for at der kommer en rentabel produktion af rapskager, som det kan betale sig at transportere retur til mælkeproducenten. Det kan være svært at afsætte så meget rapsolie fra stalddøren eller via gårdbutik. Priserne på rapsolien er presset af stor konkurrence fra de store møller, og olien kan købes økologisk i de fleste dagligvarebutikker og er derfor let tilgængelig til konkurrencedygtige priser.



I denne case har rapsolien været solgt til storkøkkener til en pris på 22 kr. pr. liter, hvilket næsten svare til rapsens kg pris ved 7,10 kr. pr. kg med ca. 30 % olie. Det betyder, at der ikke er fortjeneste på rapsolien, da den også skal emballeres, transporteres og markedsføres, når prisen på raps er 7,10 kr. pr. kg frø.

I denne case er rapskagerne solgt til 3,90 kr. pr. kg. Hvilket er det, der skal betale for presning, emballering, markedsføring og transport af olien, samt transport af rapskagerne. Ligeledes er der oveni omkostningen til transport af rapsfrøene ved høst. Det kan derfor være svært at skabe de nødvendige rammer for et samarbejde mellem rapsproduktion, salg af rapskager, rapsolie og bytning af gylle.

I denne case blev rapskagerne ikke solgt til mælkeproducenten, da det var billigere at købe et helt træk udenlandske rapskager fra foderstofforhandler. Rapskagerne blev derfor solgt til den lokale foderstofforhandler.

ANBEFALET LØSNING FOR MERE GØDNING I SYSTEMET TIL DYRKNING AF ØKOLOGISK VINTERRAPS

Projektet ”Dyrkningssikkerhed og strategi i økologisk vinterraps” har vist, at den mest optimale forfrugt er kløvergræs, og at anvendelsen af kløvergræs som forfrugt både sikre optimal kvælstofforsyning, reduceret ukrudtstryk og bedste mulighed for rettidig såning, da kløvergræsmarken kan nedpløjes, når man selv ønsker det. Hvor ved en kornmark som forfrugt er man nødt til at afvente en evt. sen høst, inden pløjning/såbeds-tilberedning til vinterrapsen kan starte.

Derfor vil det mest optimale i forhold til mere gødning i systemet faktisk være, at en mælkeproducent og en planteavler bytter jord, sådan forstået, at planteavleren får nogle af mælkeproducentens kløvergræsmarker over i hans sædskifte, imens mælkeproducenten, så kan dyrke vinterraps i sine egne marker som variation for kløvergræsmarkerne. Hos planteavleren giver det den fordel, at han får mulighed for at få kløvergræsmarker ind i sit sædskifte, hvor produktionen let kan afsættes til mælkeproducenten, samtidigt med at han får mere kvælstof/gødning ind i hans sædskifte og en optimal forfrugt til en kommende vinterrapsmark, der kan sås rettidigt, har høj kvælstofforsyning og lavt ukrudtstryk – alt i alt tre meget vigtige faktorer for at opnå en stor dyrkningssikkerhed i vinterraps. Kløvergræsmarkerne vil for planteavleren betyde både større udbytte i vinterrapsen, men også i de efterfølgende afgrøder pga. den store kvælstofmængde kløvergræsmarken opsamler, samtidigt med at kløvergræsmarken er med til at sænke mængden af frøkrudt i sædskiftet og er en af de afgrøder, der er med til at opbygge mest kulstof i jorden. Angående afsætningen af rapsen, så kan det, som det fremgår af ovenstående case, være svært at få økonomi i selv at lave, emballere og distribuere rapsolie og foderkager. Måske er foderstofforhandleren et godt alternativ ved mindre mængder.



Mælkeproducenten får også økonomisk gavn af samarbejdet. Det sker ved, at han får mere variation i sit sædskifte og kan få en afgrøde ind i sædskiftet, som normalt giver en større indtjening pr. ha end en græsmark. Dermed forbedres hans økonomi. Samtidigt er vinterraps en af de bedste afgrøder til at opsamle kvælstof efter nedpløjningen af en kløvergræsmark. Dermed sikres en minimal kvælstofudvaskning, og dermed optimal udnyttelse af det kvælstof, som kløveren har produceret. Mælkeproducenten kan så vurdere om, det er nemmest og mest økonomisk fordelagtigt for ham at sælge rapsen til foderstofforhandleren og købe rapskager retur for at spare på proteinet, eller om han har mængde nok til selv at forarbejde rapsen i en oliemølle og stå for salget af rapsen selv. Det kræver, som nævnt i casen ovenfor, at der kan opnås tilstrækkelige høje afregningspriser for olien ved salg til, at det kan forrente en egen produktion af rapsolie og foderrapskager.

Projektet er støttet af:

Den Europæiske Landbrugsfond for Udvikling af Landdistrikterne:
Danmark og Europa investerer i landdistrikterne



Fonden for økologisk landbrug