



Kaliprijs voorlopig stabiel

In de periode van 2007 tot 2009 steeg de kaliprijs sterk tot bijna drie keer zo hoog om daarna weer terug te vallen. Akkerbouwers merkten dat aan de prijs van kalimeststoffen. Analisten verwachten dat het niet snel meer zo zal lopen. Daarvoor zijn de kalileveranciers op de wereldmarkt te verdeeld.

Voor de Nederlandse akkerbouwers was het een duur jaar voor kalimeststoffen in 2008-2009. De prijs lag volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek in zomer 2007 nog op 200 euro per ton Kali 60. In zomer 2008 liep de prijs op tot boven de 600 euro per ton. De prijs van Kali 60 volgt de kaliprijs op de wereld. Vanaf halverwege 2009 zakte de prijs terug naar rond de 350 euro per ton. Kan er weer zo'n piek volgen? Het antwoord daarop is ja, maar voor de komende jaren zal dat niet zo zijn. De hoge productiecapaciteit en de langzaam groeiende vraag zullen elkaar pas rond 2030 ontmoeten. Voor daarna ligt het aan de vooruitziende blik van de kaliproducenten. Als ze genoeg mijn capaciteit klaar hebben gelegd om op de vraaggroei in te spelen, zal de prijs niet zo

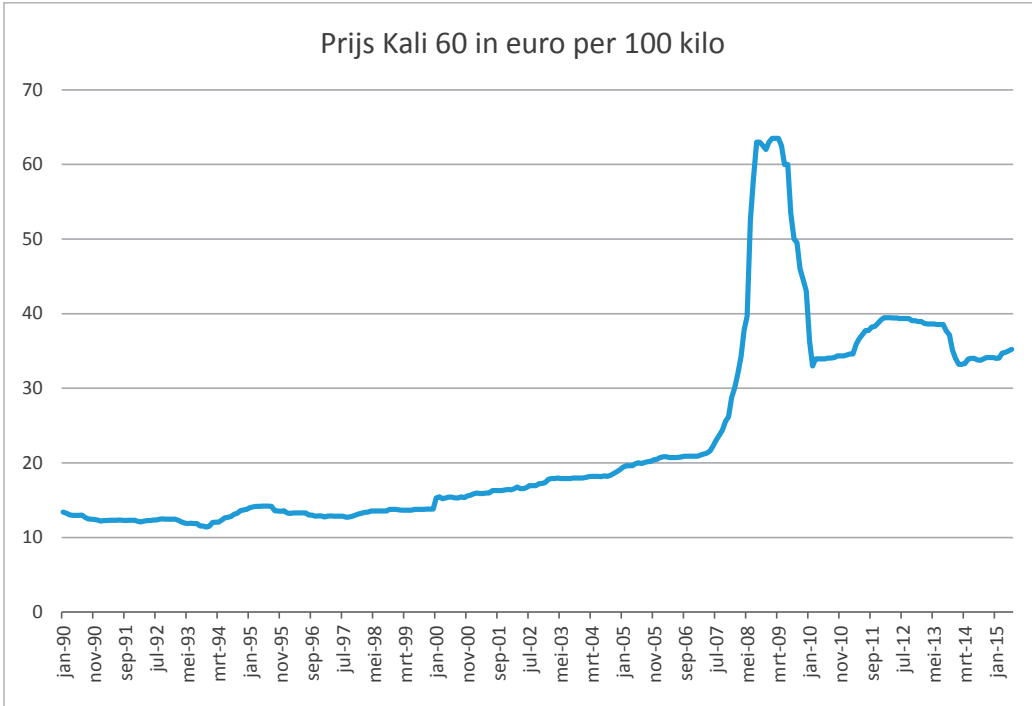
snel extreem uit de bocht vliegen. Nederlandse boeren kennen vooral de producten van Kali+Salz uit Duitsland. Dit bedrijf maakt van Europa een netto kali-exporteur, maar op de wereldmarkt is K+S niet prijsbepalend door een aandeel van maar 10 procent in de wereldproductie. Jarenlang werd de markt voor kalimeststoffen bepaald door een paar kartels buiten de Europese Unie. Deze kartels stabiliseerden de prijs door gereguleerd mee te groeien met de vraag. Het ene kartel lag in de voormalige Sovjet-Unie het andere in Canada, de landen met de grootste kalivoorraden. Ze beheersten samen meer dan 70 procent van de kalimeststoffenmarkt, en doen dat nu nog, al is de prijsregulering weg. Dat er in de voormalige Sovjet-Unie

een marktregulering bestond voor kali, klinkt logisch. Voor Canada klinkt het minder logisch. Canada vermarkt alle kali van drie grote mijnbouwbedrijven in Saskatchewan via één verkooporganisatie: Canpotex. Zo voorkomt het land concurrentie tussen de drie mijnbouwbedrijven en daarmee grote schommelingen in de kaliprijs, maar de voormalige Sovjet-mijnen gooien roet in het eten. De prijzenslag is ingezet door de bedrijven Belarusian Potash Company (BPC) en Uralkali. Dat kartel is in 2013 uiteengevallen. Concurrentie op marktaandeel en winst door volume in plaats van prijs heeft de kaliprijs sinds 2008 met de helft gedrukt. Er is weer marktwerking. Met het wegvallen van het Russische kartel bepaalde het Canadese kartel niet langer de

Op een diepte van 500 tot 800 meter in het grensgebied van voormalig Oost- en West-Duitsland wint K&S ruwe kalizouten uit lagen die na verdampen van de zee achterbleven.

Figuur 1: de prijs van Kali 60 kunstmest tussen 1990 en 2015.

Bron: CBS



marktprijzen voor kali. Uralkali is de grootste producent in volume. Dit bedrijf kan de vraag van grote afnemers als China voor een belangrijk deel aan. Dit jaar sleepte Uralkali een groot contract in China binnen voor 315 dollar per ton kali. Andere bedrijven noemen geen prijzen. Op een vrije markt zullen de verkoopcontracten nauwelijks verschillen in prijsniveau. Het winnen en raffineren van de ruwe kalizouten is duur. Op dit bedrag van 315 dollar maken de mijnen weinig winst. Vooral het ontwikkelen van nieuwe mijnen is duur, tussen vele honderden en enkele miljarden euro's per mijn. De bedrijven hadden al miljarden geïnvesteerd in nieuwe mijnen. Het zal daarom nog langer duren voor kaliprijzen hoger worden.

Magere vraag

De vraag naar kalimeststoffen is lager

uitgevallen dan voorspeld. In 2014 kwam de wereldvraag op 61 tot 62 miljoen ton. De financiële crisis in China beperkt dit jaar de vraag. Voor 2015 gaat Rabobank uit van van ongeveer een wereldwijde vraag 59 miljoen ton kali. De productiecapaciteit ligt rond de 84 miljoen ton. Naast China zijn landen als India en Brazilië belangrijke afnemers. Minder economische groei en zwakkere munten daar beperken de vraag naar kali. Heel belangrijk is de prijs voor graan en daaraan gekoppeld andere landbouwproducten. Met het terugzakken van deze prijzen is er minder interesse in kalimest.

Ruw of verfijnd

Een belangrijke trend in de afgelopen tien jaar is het verder verfijnen van het product. Bij de Europese producent K+S is

dat te zien aan een scala van producten met meer inhoudsstoffen en toepassingen als bladmeststoffen. De mogelijkheden om de in de mijn gewonnen kalizouten met scheikundige en natuurkundige processen te scheiden en meststoffen op maat te maken zijn ver doorontwikkeld. Die verfijnde producten gaan naar hoogwaardige teelten in rijke landen. Het ruwe product gaat in toenemende mate naar ontwikkelende landen. Een mooi voorbeeld daarvan is India dat dit jaar ruim 4,5 miljoen ton zal importeren. De vraag naar andere kunstmestsoorten dan stikstof groeit in dit land.

Voor de Nederlandse boer betekent de ruime kaliproductiecapaciteit van nu in combinatie met de nog te openen nieuwe mijnen dat inslaan van kali geen zin heeft. Pas over tien of vijftien jaar zijn vraag en aanbod weer in evenwicht en als de mijnen tussentijds capaciteit uitbreiden nog later. ■

Specialist aan het woord

Dirk Jan Kennes van Rabobank volgt de internationale markt voor landbouwgrondstoffen.

Hoe groot zijn de kalivoorraden?

De hoge kaliprijzen van de laatste acht jaar hebben bedrijven aangezet tot uitbreiden. We verwachten dat het jaren duurt voordat de capaciteit opgevuld is met vraag. De capaciteitsbenutting van 70 procent is historisch laag. Naast uitbreidingen die snel op de markt komen zijn er investeringen gedaan om kalimijnen te ontginnen in Canada, Ethiopië en Congo. Als de prijzen hoog genoeg worden zullen investeringen om deze mijnen op de markt te brengen toenemen.

Hoe beweegt de kalimeststoffenprijs zich en wat zijn de verwachtingen?

Vergeleken met de hoogste kaliprijs ooit van meer dan 900 dollar per ton in 2009 ligt de prijs nu 65 procent lager. Hij is sinds juli 2013 met 25 procent gezakt naar 310 dollar. Toen viel een van de twee exportorganisaties uit elkaar. BPC uit Wit Rusland en Uralkali

uit Rusland gingen de competitie voor verkoopvolumes met elkaar en anderen aan. We verwachten stabiele of lagere prijzen voor de komende jaren. Eerst moet de vraag gelijk worden aan de productie of de fusiegolf van de aanbieders moet zo snel gaan dat een grote partij de prijs kan zetten. Een teken dat de industrie verder wil samengaan kwam met de aankondiging dat het Canadese PCS het kleinere Duitse K+S wil overnemen. Rabobank denkt niet dat de fusies de prijzen snel doen stijgen. Lagere prijzen van graan hebben boeren wereldwijd kostenbewuster gemaakt. Daarom verwacht Rabo een lichte daling van de kalivraag.

Is er voor boeren een ideaal moment om in te kopen?

Er zijn niet echt jaarlijkse golfbewegingen. Groeiende vraag op het zuidelijk halfrond balanceert de vraag naar kali door het jaar. In periodes van slappe vraag kunnen aanbieders korting geven. Het is alleen interessant voor boeren als die de opslag en voorraadfinanciering meer dan goed maakt. In een stabiele markt met kans op daling moeten boeren nadenken voor ze voorraden aanleggen.



Dirk Jan Kennes.