

# 信息旬报

(12月21—31日)

## 目 录

### 国内资讯:

中国农药步入“品牌化”时代.....	2
专利保护即将到期 农药行业面临重大发展机遇.....	3
海南农药新政改革延迟半年.....	4
苏研拌种剂缓释技术取得重大突破.....	5
国内企业首个噻唑磷原药产品获批登记.....	5
2011 农资综合盘点农药行情.....	6

### 国际资讯:

美国环保署将改进对农药的评估.....	11
欧盟将逐步淘汰乙草胺.....	11
杜邦提前实现杀虫剂销售目标.....	12
先正达除草剂 Zemax 获美国登记.....	12
巴斯夫将上调欧洲市场乙醇胺价格.....	12
拜耳在意大利推广 Merlin Flexx 除草剂.....	13
BioWorks 公司生物杀菌剂将通过美国环保署登记.....	13

### 市场观察:

12 月份原药与中间体市场行情.....	13
湖北省 2012 年虫害呈中等至偏重发生.....	16
除草剂大宗产品 2011 年 11 月份产销情况一览.....	17
农药生产企业 2011 年第 51 周股市回顾.....	18
<b>思考:</b> 专业农药物流模式是发展现代农业的重要前提.....	18
附: 全国 16 个优势品种区域布局与发展重点.....	20

## 国内资讯

### 中国农药步入“品牌化”时代

“制剂 C8 论坛（以下简称 C8 论坛）年会暨 2011 年度最佳产品经理和最佳销售经理评选”活动在广西北海召开。与会的 8 家制剂企业认为，竞争白热化和同质化严重已成为目前中国农药制剂行业亟须解决的难题。制剂企业不仅需要和产品同质化严重的形势下寻求差异化，更需要不断地将这种差异化充分地发散和扩大。

“团队建设、渠道开发与管理、产品定位和推广”……本次会议上出现频率、议论程度“居高不下”的热点话题充分说明了一种观点——中国农药的“品牌化”时代已经来临。

据了解，为提高 C8 论坛成员企业的产品策划及基层销售能力，增进相互学习和借鉴的机会，从而进一步提升成员企业的核心竞争力，经 2011 年 9 月 C8 论坛北京峰会倡议，特决定年底在 C8 论坛内开展“年度最佳产品经理和最佳销售经理的评选”活动。据 C8 论坛秘书长蒋勤军说：“是否能达到在塑造产品品牌、产品毛利贡献、开发新产品、协调内部营销等方面作出突出贡献，在客户开发、业绩增长、团队效率等方面实现突出表现，均成为衡量本次竞选最佳产品经理、销售经理的考核标准和必备要求。”

“国内制剂企业目前存在的无序、激烈的竞争在产品竞争上体现得更为明显，制剂企业很多登记证不能发挥作用，不能搞多元化的品种，实际上就在于优秀产品经理稀缺。” C8 论坛主席、广西田园生化股份有限公司董事长李卫国表示，制剂企业顶尖的产品经理需具备三种境界：一种是布控趋势，就是规划和布控一个产品的未来；二是在布控的基础上，挖掘一个产品的卖点；三是在看似没有优势的产品本身造就出一种优势，即高层布控、中层挖掘和制造优势。

深圳诺普信农化股份有限公司作为国内最大的农药制剂企业，在产品经理的培养和使用上一直存有较多值得学习和借鉴的成功实践经验，该公司总经理助理高军表示：“要彻底解决中国农药行业同质化的问题，必须要有品牌意识，产品经理的作用就显得尤其重要，而中国企业产品经理的第一个职责是在同质化中寻找差异化。”他举例介绍，草甘膦同质化竞争严重，但“农达”极其盈利；百草枯同样如此，但“克芜踪”却深受中国老百姓欢迎，它们

之所以盈利，是因为它们遵循品牌化、差异化，并把这种差异化成功地在市场上进行了运作和展开。

一位优秀的产品经理究竟应该具备哪些运筹帷幄的必备“秘笈”？深圳市瑞德丰农资有限公司市场部总监周超爱作为国内最为资深的产品经理之一，曾成功推广了高效氯氟氰菊酯水乳剂。结合自己的亲身实践，他说：“优秀的产品经理必须具有两种思维方式，一种是老板式思维，实现最终盈利的最大化；另一种是商业思维，产品经理不是技术岗位，而是商业岗位，即实现‘三分技术、七分商业’。”

“成立 C8 论坛是为加强民族工业的发展，为中国粮食安全和农药行业的发展作出贡献。”此次年会上，C8 论坛秘书长蒋勤军特别强调了中国农药制剂 C8 论坛今后壮大和发展的目标与方向。他告诉本报记者：“近年来国外农药企业在中国的市场份额逐步提高，目前已超过了 30%，同时给国内企业带来的挑战和压力也在不断增大，由相同发展志向的国内农药制剂企业倡议发起并成立的 C8 论坛，由当初的八家企业发展到如今的十几家企业，这一不寻常的发展历程本身就是一种创新和成功，今后我们不仅希望充分利用 C8 论坛这个平台，成员企业之间广泛地开展学习、交流和合作，同时希望邀请更多志同道合的新成员积极加入，共同为中国农药制剂企业在行业中的创新开创先河。”（来源：中国农药网）

## 专利保护即将到期 农药行业面临重大发展机遇

“十二五”期间，我国将有多个农药品种的专利保护到期。据相关资料显示，2011-2015 年，我国将有 46 种专利保护农药陆续到期，其中杀虫剂 14 种、杀菌剂 16 种、除草剂 15 种、解毒剂 1 种。

由于新农药的创制具有周期长、投资大、成功率低等特点，研发风险较大，而且我国农药企业的规模相对较小，大部分企业都没有足够的资金进行新农药的研发，这使得国内农药企业的自主创新能力相对较弱，从而制约了我国农药行业的进一步发展。

《2011-2015 年中国农药市场投资分析及前景预测报告》显示，现在我国农药产能与产量虽然已处于世界前列，但从整体发展情况来看，我国农药行业仍然存在产业集中度低、布局分散、生产规模小、科研投入不足、企业自主创新能力较弱等问题。现在我国大部分农药企业的研发投入仅占销售收入比例的 1% 左右。

由于现阶段我国农药企业的自主创新能力相对较弱且短期内难以改变,而合理发展专利到期农药品种和无专利品种不仅可以降低企业的研发投入和风险,同时也有助于国内农药行业产业结构的调整。因此,专利保护农药到期对于我国农药行业来说是一个巨大的发展机遇。

据相关数据显示,目前专利到期产品和非专利农药产品是农药的主要市场,约占农药市场 70% 的市场份额。2010 年全球农药市场价值大约为 441.95 亿美元,其中专利保护期产品占 30%,为 132.59 亿美元;非专利产品占 27.5%,为 121.54 亿美元;原药专利过期产品占 42.5%,为 187.83 亿美元。(来源:和讯股票)

## 海南农药新政改革延迟半年

海南农药新政改革有了新的动作,近日海南省农业厅、工商局联合发布《关于延长过渡期农药经营许可管理事项的通知》。通知显示,将《农药经营许可证》到期的农药经营企业(店)过渡时间由原来的 2011 年 12 月 31 日延长至 2012 年 6 月 30 日,届时没有另行规定的,凡未重新申请到新的经营许可证的,不得继续经营。

6 月 13 日,海南省农业厅在其官方网站全文发布了《海南省农药批发零售经营许可管理办法(试行)》及相关配套文件,要求在 2011 年底完成批发、零售企业的招投标、新《农药经营许可证》核发等工作,允许许可证已过期的农药企业(店)在 2011 年 12 月 31 日前继续正常经营,12 月 30 日后凡未重新取得新政的不得继续经营。

然而,海南农药新政改革推行进度比预期明显缓慢,就公开消息来看,批发企业招投标工作一直未见进展,市县方面只有三亚、乐东少数地区出台了具体实施方案。直到近日,海南省农业厅、工商局联合发布延长农药经营过渡期的通知,意味着海南农药新政改革至少推后半年。通知称,农药经营许可的前期准备工作已经基本完成,而农药经营管理体制改革是一项系统工程,涉及人数多、面广、工作复杂,目前,海南省一年一度的冬季瓜菜生产高峰期即将到来,为确保冬季瓜菜生产用药安全和农药经营管理体制改革平稳过渡,结合海南实际,过渡时间由原来的 2011 年 12 月 31 日延长至 2012 年 6 月 30 日。2011 年 12 月 31 日前,农药经营企业(店)的《农药经营许可证》已到期的,允许其继续经营至 2012 年 6 月 30 日;2012 年 6 月 30 日后,没有另行规定的,凡未重新取得农业部门颁发的《农药经营许可证》的,不得继续经营。

据海南省农业厅统计显示,海南全省 2123 家农药批发企业和零售店,截止到 2011 年 12 月《农药经营许可证》已到期的农药企业(店)有 1023 家,占 48.2%,截止到 2012 年 6 月到期的共有 1602 家,占 75.5%,届时大部分农药经营网点的经营许可证均已过期。

(来源:南方农村报)

## 苏研拌种剂缓释技术取得重大突破

近日,江苏省农药研究所股份有限公司(以下简称“苏研”)以工程技术部王德富部长为首的拌种剂科研团队,联合南京化学工业园区多家企业,发挥苏研强大的农药制剂研发及生测优势,经近两年配方调制、生测摸索,验证近百种化学物质,最终筛选出一种对作物、环境极为安全、实现药物可控释放的物质。

保证药物以固定速率释放,即可被作物高效率吸收,避免降解损耗,又不超出作物最大耐受量,避免药害,是拌种剂高效、安全的核心技术。该技术十余年来始终垄断在少数大型跨国农化企业,不为国内企业所知。

苏研筛选出的这一物质可有效吸附农药有效成分,拌种入土后,在不同温度下以固定的速度吸收水分,当所吸收的水分达到一定程度时,继续吸收的水分可置换出等量的农药有效成分。即先行固定农药有效成分,避免药剂入土后直接释放导致损耗;入土一定时期后,再以固定的速率释放农药有效成分,即保证作物吸收利用,又避免药害产生。

苏研产拌必丰牌 70%吡虫啉湿拌种剂已完成配方升级工作,添加该物质以保证拌种效果。对照实验证实,配方升级后的拌必丰牌 70%吡虫啉湿拌种剂,作物拌种后种子流动性、药剂展着均匀度、有效成分脱落率、尤其是有效成分释放速率等关键拌种技术指标,均达到某大型跨国农化企业同类产品标准。

新型拌种缓释剂的应用,是苏研继国内率先工业化合成吡虫啉原药、率先研究、登记吡虫啉成分拌种剂、率先中标吡虫啉拌种剂政府采购项目后,对中国农化行业,尤其是拌种剂市场的又一重大贡献。(来源:农药工业网)

## 国内企业首个噻唑磷原药产品获批登记

近日,河北三农农用化工有限公司获批登记了国内企业首个噻唑磷原药产品。

截至目前，除了日本石原产业株式会社和浙江石原金牛农药有限公司登记有 10%噻唑磷颗粒剂产品外，尚无其他企业获批登记噻唑磷制剂产品。

随着溴甲烷、硫线磷等高毒品种逐渐淘汰，阿维菌素抗性不断增强，噻唑磷等低毒高效杀线虫剂在果蔬、园艺、作物上的市场前景将越来越好。面对各大宗产品过剩问题，压低价格血拼并不能解决问题，农药行业整体水平低下，发展空间狭小。在同质化竞争日趋激烈的今天，企业自主创新能力是生存和发展的命脉，企业只能靠技术创新占领市场先机。

（来源：金农网）

## 2011 农资综合盘点农药行情

### 一、化学农药用量减少

今年上半年国内遭遇低温、干旱、洪涝等极端天气，全国病虫草害发生较轻。南方地区遭遇旱涝急转，稻瘟病在大部分稻区中等或偏轻发生，玉米病虫害中等或偏轻发生。与此同时，甲维盐、吡蚜酮等高效低毒低用量药剂推广面积进一步加大；杀虫灯、黄板诱杀、性诱剂诱杀、生物防治技术等绿色防控技术进一步在全国 600 多个县市推广应用；专业化统防统治的大力推进，也使得用药次数大大减少，防治成本降低，农药使用量节约 15%左右。

受以上多重因素影响，今春以来农药使用量减少，农药市场呈现出销售不畅状态，化学农药使用量与去年同期相比减少，农药连续遭遇“小年”，农药市场总体低迷直接带来了市场需求的减少。

点评：随着绿色防控技术和专业化统防统治的不断推进，化学农药用量将继续呈现下降的趋势，但这并不代表农药市场这块大蛋糕会“缩水”。近些年，农民对高效、环保、低用量新品种农药的需求量与日俱增，生物农药也将有很大的发展空间，农药企业应顺应市场和形势，淘汰传统老化品种，多开发科技含量高、高效环保的新品种和新剂型。

### 二、农药企业社会责任

今年 8 月，由农民日报社和农业部农药检定所、全国农业技术推广服务中心联合主办的“发展绿色生态农业与农药企业社会责任”座谈会在北京召开。会上 30 余家农药骨干企业负责人达成共识并联合发出倡议，号召农药企业共同担负起保障农产品质量安全的责任。既要农药产品质量严格把关，也要指导农民科学、合理使用农药，还应向公众宣传普及科学的农药知识，共同致力于保护生态环境、维护行业良性发展。

此次会议产生了良好的社会反响,越来越多的企业认识到了“责任”对企业发展的作用和意义。此后,四川、江苏两省农药企业也相继召开同样主题的座谈会。无独有偶,下半年召开的全国农药工业行业“责任关怀”培训交流会和“现代农药与食品安全”研讨会等,都使“责任”一词在农药行业形成了一股强大的号召力。

点评:“社会责任”和世界许多国家化工行业践行的“责任关怀”理念一脉相承。从注重社会责任的企业的实践来看,社会责任和企业利益是一致的,它不是包袱,而是一种竞争力。社会责任可以有助于企业研发出更多优势好产品、树立品牌、扩大市场占有率,也有助行业结构调整、节能减排、健康发展,呼吁更多的农药企业积极响应和广泛参与进来。

### 三、海南农药专营

作为农药消费大省,也是各类农药产品抢占市场的必争之地,海南省 2011 年实施的农药管理新政引发了业内的普遍关注。9 月 1 日起,海南省正式实施《海南省农药批发零售经营许可管理办法(试行)》,提高准入门槛,农药批发实行专营特许制度,农药零售实行许可制度。

根据《办法》规定,农药经营企业实行总量控制,近九成的农药经销店将被淘汰出局。至 2013 年,全省仅设 2~3 家农药批发企业,零售企业精减为 205 家左右,原则上每个乡镇设立 1 家。今后批发企业的注册资金将达到 1 亿元,同时还有植保、化工等相关专业技术人员不少于 100 名、区域配送中心设置的营业场所面积不少于 200 平方米等硬件要求。此外,农药价格实行政府定价或者政府指导价,农药批发企业和零售企业须交纳保证金。

点评:海南农药新政堪称是国内最严格的农药经营管理制度,出台后引发不少争议。支持者有之,认为海南此举有利于从源头上管好农药,有力保障食品安全。反对者也有之,认为会导致行业垄断、农民买药不方便、经销商难以保障提供技术服务、上万从业人员难以安置等诸多问题。面对质疑,海南政府部门仍坚定地推行,能否达到理想的效果,还需拭目以待。

### 四、植物生长调节剂风波

今年以来,媒体报道的“爆炸西瓜”、“避孕药黄瓜”等事件,使得植物生长调节剂瞬间闯入公众的视野,并被推到风口浪尖上。“植物生长调节剂是否对人体有害?”人们对此产生了诸多疑问。而随着对问题真相的不断探寻和讨论,公众对植物生长调节剂也有了更多的认识。

事后调查证明,江苏一些地方出现的西瓜“裂瓜”现象,是由种植品种、天气、膨大剂使用时期不当等多个原因引起的,将其归罪于植物生长调节剂显然有失偏颇。多位农业专家

表示,植物生长调节剂不仅在我国,在欧美等国家和地区使用都很普遍。就安全性而言,它的风险不比食盐更大,只要能科学规范地使用,植物生长调节剂不仅安全无害,而且是农作物稳产高产的重要保证、农产品优质高效的重要手段。

点评:植物生长调节剂风波暴露出公众对植物生长调节剂的认识误区和农民在科学使用农药方面的欠缺。就政府管理层面,除了对植物生长调节剂加强监管,源头把关,更重要的是提高农民科学用药水平,趋利避害。同时,媒体也应客观公正地报道,多普及推广科普知识,引导公众正确客观对待植物生长调节剂乃至整个农药行业。因为对农产品质量的不实报道,不仅会误导公众,更容易对农民甚至整个产业造成致命伤。

## 五、兼并重组

近年来,推进兼并整合的呼声日益强烈。继去年工信部等四部门出台《农药产业政策》之后,中国农药工业协会于今年正式出台《“十二五”农药工业发展专项规划》。规划提出的一系列发展目标及措施均围绕着提高产业集中度、加快兼并重组步伐展开。

规划提出到 2015 年农药企业数量减少 30% 销售额在 50 亿元以上的农药生产企业 5 家以上,销售额在 20 亿元以上的农药生产企业 20 家以上。前 20 家农药生产企业的原药产量将占总产量的 50% 以上。并通过兼并重组培育 2~3 个销售额超过 100 亿元、具有国际竞争力的大型农药集团。上述政策的出台将使行业兼并重组提速行业内龙头企业有望从中获益。

点评:目前全国农药企业有 2400 多家,布局分散、规模较小、效率低,国内百强企业的年销售收入全加起来还不及一家国际大公司的销售收入。只有通过行业的洗牌和整合,才能淘汰落后、提高绩效、提高市场竞争力。虽然目前进展缓慢,但兼并整合是行业发展的大势所趋。农药企业应着眼长远,提早应对,通过产品技术和营销模式创新,不断拓展市场,增强实力,以在变革中占据主动地位。

## 六、成本上涨利润下滑

2011 年,“原材料涨价”是所有农药企业都无法回避的现实问题。农药生产企业深受上游化工企业的影响,由于石油价格上涨、“电荒”等原因,农药生产所用的主要大宗基础原材料如煤、烧碱、甲醇、苯、黄磷等价格飙升。从年初开始,大宗常规农药品种如草甘膦原药、高效氯氟氰菊酯(功夫)、毒死蜱原药报价就上涨了 10%~20%,据统计大宗常规农药品种中价格上扬的品种占 80% 左右。

原材料价格上涨、人工成本提高、人民币升值、节能减排等压力,使得今年农药企业面临的压力更甚从前,虽然今年产品价格略有回升,但企业利润水平非常低,有些产品利润率甚至不到 2%,农药行业整体业绩下滑,许多中小农药企业面临经营困局。

点评：农药生产已进入高成本阶段，面对当前形势，节本增效是农药企业的生存之道。“降本”就是要从企业内部深挖潜力和强化管理，对现有设备、工艺和流程进行技术改造、优化和完善，降低生产成本；“增效”就是通过科技创新和调整结构带来效益增长和品牌增值，研发推出更多适合市场需求的新产品、新剂型，改变单一的盈利模式，为企业培植新的利润增长点。

### 七、培训农药经销商

农产品质量安全与农民用药水平息息相关。我国病虫害种类多，农药使用群体庞大，农民普遍缺乏农药基本知识，不合理用药的问题突出。由于基层农技推广体系尚不健全，针对农作物病虫害，60%的农民习惯根据农药经营者的推荐购买农药，农药经销商成了农民购药、用药最直接的指导者。而我国现有的 34 万多经销户、60 多万经营人员水平参差不齐，部分农药经营人员卖药不懂药，误导农民购药、重复违规使用农药的现象时有发生。

鉴于此，农业部农药检定所探索培训农药经销商的管理新模式，今年有针对性地选择了 11 个省份，重点培训农药经销人员 2000 名，通过农药经销商再向农民传授科学用药技术，间接使 6 万名农民受益。此外，各地也不断加大对农药经销商的培训力度，越来越多的农药经销企业投身到为农民提供技术培训的行动中。

点评：农药经营上连生产、下连使用，在农药产业链条中是承上启下的一环。培育好这个环节上的主体，就等于牵住了“牛鼻子”：这既有利于规范经销户合法经营，也有利于指导农民安全用药，更有利于实现企业赢利和农民增收的双赢。今后还要在培训内容和方式上多加探索和创新，把农药经销商培育成指导农民科学合理用药的重要力量。

### 八、高毒农药监管

今年农业部对高毒农药再出重拳——除了继续开展高毒农药专项整治行动，又联合工信部、环保部、国家工商总局及国家质检总局对高毒农药采取进一步禁限用管理措施。对现有高毒农药实行分步淘汰和禁用，停止 22 种高毒农药的新增登记和生产许可，于 2011 年底前禁用和淘汰苯线磷等 10 种替代产品较充足的农药，余下 12 种高毒农药择机启动禁用程序。

此外，今年 10 月在武汉召开的“高毒农药定点经营暨农药管理经验交流会”上，农业部要求各省在蔬菜优势区域重点县全面推行高毒农药定点经营。在有效建立和执行高毒农药经营市场准入、持证上岗、专柜销售、购销台账、实名购买、流向记录等制度的基础上，进一步完善和创新监管制度。

点评：随着人们对农产品质量安全的要求越来越高，高毒农药将会越来越没有生存的土壤。一方面要严管高毒农药，另一方面也要鼓励高效、低毒、安全替代产品的推广使用，坚

持疏堵结合。高毒农药的禁用淘汰为高效低毒农药、特别是生物农药的推广使用提供了更为广阔的市场空间。对于农药企业来说，应加快进行产品结构调整、开发安全高效的新品种方为长久之计。

### 九、《农药管理条例》修订

备受关注的《农药管理条例》修订在今年结束了三次大范围的意见征求工作，虽然目前尚未正式出台，但从不久前公布的《农药管理条例（征求意见稿）》中，已经可以清楚地看出新《条例》的导向。《条例》修订的主要变化包括：取消了临时登记、设立经营许可制度、建立药害鉴定制度等。

值得注意的是，对制假售假的惩处力度明显加大，不仅处罚金额大大提高，情节严重的还将被吊销相应的农药经营许可证、登记证和生产许可证，对生产假劣农药和被吊销相关许可证的直接负责的主管人员，实行 10 年内不得从事农药生产经营的行业禁入制度，5 年内不得申请农药登记。同时明确使用者责任，通过实行农药减量计划、建立农药使用记录、大力推广低毒生物农药的应用等，提高农民科学合理用药水平。

点评：《条例》征求意见稿中，强化了农药登记管理、经营管理和使用指导，明确了农药监管部门、生产企业、经营者、使用者的责任和义务，加大了对违法生产和经营的处罚力度。实行经营许可制不仅能有效提高经营者业务素质，而且可以有效遏制销售国家禁用农药或其他违法经营行为。可以预见的是，即将出台的新《条例》将会为农药行业健康发展和农产品质量安全提供有力而坚实的法制保障。

### 十、产能过剩

我国农药行业产能过剩的情况今年依然没有改观，2011 年预计我国农药产量可达 250 万吨左右，而需求总量约为 30.8 万吨，严重供大于求。这一点在草甘膦上体现得尤为明显，据统计，今年我国草甘膦总产能达到 116.6 万吨，产量在 30 万~35 万吨，而国内草甘膦的年需求量只在 5 万吨左右，产能过剩、竞争激烈致使新安股份、江山股份等上市农药企业上半年业绩均出现不同程度的亏损。

吡虫啉和阿维菌素由于产品同质化、产能过剩等原因，生产企业步履维艰，产品滞销使阿维菌素精粉的价格下跌了近 30%，吡虫啉主要生产企业红太阳集团、沙隆达股份业绩也出现不同程度的下滑。此外，大型旱田除草剂乙草胺也面临同样情况。

点评：产能过剩一直是国内农药行业的一个“顽疾”，近几年来，农药生产企业对较有亮色的产品一哄而上、盲目扩张已成了通病，很多主流药剂严重供大于求。事实证明，产能过剩最终只会酿成苦果，不仅严重制约企业业绩增长，而且重复建设会造成严重的资源浪费。

国内农药企业应由产能扩张积极向研发驱动和营销创新转型，走产品差异化路线，以特色求生存，提高产品的创新能力和科技含量，避免同质化竞争才能获胜。

（来源：金农网）

## 国际资讯

### 美国环保署将改进对农药的评估

由于要求进一步审查农药和其他化合物是否具有类似雌性激素或其他天然激素所具有的对内分泌系统的潜在影响，近日，美国环保署发布了该机构的工作计划，将利用计算模型、分子生物学、毒理学和先进的智能科学方面的进步科技，改进对农药的评估。

这项计划代号 EDSP21，包括 2007 年国家研究委员会关于进行毒理测试的建议。由于环保署要求在 2022 年十月完成对再登记农药的登记审查，需要更新更先进高效的工具来对这些农药进行评估，而开发和确认这些新的工具就需要几年的时间。通过整合这些先进的科学方法，环保署将对一些化合物进行重点检测筛选，将大大提高筛查进度、效率和精确度，降低对实验动物的使用。（来源：世界农化网）

### 欧盟将逐步淘汰乙草胺

近日，欧盟委员会决定不予除草剂乙草胺再登记，已下令欧盟成员国在 2012 年 7 月 23 日取消其登记。现存库存的使用宽限期不能超过 12 个月。陶氏益农和孟山都在 2009 年联合重新递交登记申请。

欧盟委员会此次决定主要考虑到暴露在乙草胺每日摄取容许量以上对人体的潜在危害，以及地表水中乙草胺代谢物对人体的危害，现在还不能排除基因毒性的存在。乙草胺几种代谢物对地下水的污染可能性极高，对水生生物有较高的风险，对食草的鸟类存在较长期的风险。现有的信息数据未能充分说明对地下水污染的风险评估。

目前，中国有 32 家企业获得乙草胺原药正式登记，2007-2009 年获得批准的有 28 家企业，2010-2011 年包括河南颖泰化工和山东胜邦绿野等 4 家企业获得批准。

（来源：世界农化网）

## 杜邦提前实现杀虫剂销售目标

今年，杜邦杀虫剂的销售有望超过 10 亿美元，将提前一年达到原定目标。杜邦公司 CEO 称，这是公司巨大的胜利，也证明了平衡和强健的作物保护产品库的优越性。

他高度肯定了杀虫剂氯虫苯甲酰胺 (Rynaxapyr) 的优异表现。这个产品在 2007 年引入，现在在 80 多个国家销售。预计 2011 年将达到销售额 5.75 亿美元的目标。公司先前提高了其年度收益的预期，从 5 亿美元到 5.75 亿美元。杜邦第二个邻甲酰胺基苯甲酰胺杀虫剂 cyantraniliprole (Cyazpyr) 将在 2012 年引入市场，峰值收益将达 2.5-3 亿美元。

种子方面，他强调转基因抗虫品种 Optimum AcreMax 1 的成功推广。这是公司第一个和仅有的一个 RIB 玉米线虫控制产品。另外两个 RIB 产品，AcreMax 用于防控地上害虫，AcreMax Xtra 用于防控地上和地下害虫。同时指出，对种子和作物保护产品的需求将推动杜邦农业业务年均增长率达 10%，税前营业收益率增长 20-22%。（来源：世界农化网）

## 先正达除草剂 Zemax 获美国登记

先正达（北美）公司宣布，美国环保署已经批准其除草剂 Zemax™ 登记，这个产品有 Callisto 植物技术支持，具有独特的剂型，能提供持久的残效杂草控制能力，应用灵活。它与玉米除草剂 Hallex® GT 具有相同的胶囊悬浮剂型技术，可控制阔叶草，禾本科杂草和小种阔叶杂草。对抗性杂草、顽固杂草和小种阔叶杂草如水萱麻、猪殃殃等防控能力更好。

有效成分为硝磺草酮和精异丙甲草胺，与含硫磺类氮肥及其他主要的混配试剂具有良好的相容性，同时，能帮助分销商和种植者降低过冬带来的影响。其特点是加入了玉米安全剂解草酮，能提供优良的作物安全保护。可在苗前全剂量使用，苗后 30 英寸高前与草甘膦混用。可用于多种玉米类型作物，如大田玉米种用玉米、甜玉米、爆米花用玉米和高粱。在有些禁用莠去津的地方州，可满足用户的使用需求。（来源：世界农化网）

## 巴斯夫将上调欧洲市场乙醇胺价格

据巴斯夫官方披露，巴斯夫将提高下列乙醇胺 (EOA) 产品在欧洲市场的销售价格：

单乙醇胺 (MEOA) + 提价 50 欧元/吨

二乙醇胺 (DEOA)+提价 50 欧元/吨

三乙醇胺 (TEOA)+提价 50 欧元/吨

或按当地货币金额计算。

提价政策同时适用于目前的供应协议，将根据具体条款和条件调整价格涨幅。乙醇胺广泛用于农用化学品和木材保护剂，表面活性剂和洗涤剂清洗产品，气体处理，润滑油和水泥添加剂，以及工艺化学品，原料药制造的高级中间体。巴斯夫在德国、比利时和中国都有生产乙醇胺。（来源：世界农化网）

## 拜耳在意大利推广 Merlin Flexx 除草剂

拜耳作物科学一芽前及萌发早期玉米除草剂 Merlin Flexx（异噁唑草酮+cyprosulfamide）在意大利推广上市。该产品为悬浮剂型，可控制多种阔叶草，残效期长达 50 天，并且加入了安全剂，将为作物带来更安全更灵活的应用。

Merlin Flexx 最先在欧洲上市，2009 年其高浓度混配制剂 Balance Flexx 在美国上市。

## BioWorks 公司生物杀菌剂将通过美国环保署登记

美国环保署建议批准 BioWorks 公司生物农药 BW240 WP 和 BW240 G 的登记（绿木霉 G41 菌株+哈茨木霉 T-22 菌株）。绿木霉 G41 菌株是一种新的原药，而后者在 1990 年就已经获得登记。可用于水果、蔬菜和大田作物、草坪和园艺作物，控制如腐霉菌、疫霉属、丝核菌、镰刀菌等引起的土传病害。

BioWorks 于 2009 年提出登记申请，EPA 于 2010 年 5 月受理，美国环保署授予登记决定将接受公众评议至 2012 年 1 月 7 日。（来源：世界农化网）

# 市场观察

## 12 月份原药与中间体市场行情

### 一、国内原药及中间体市场行情监测

本月有机磷杀虫剂市场由于厂家之间竞争激烈，价格低位徘徊；烟碱类市场由于产能未放大，货紧价扬；菊酯类市场受成本上扬的影响，厂家报价上调；酰胺类除草剂成本支撑，价格平稳；三嗪类除草剂原材料略微下滑，需求转弱，市场价格出现小幅下滑；总体来讲，除草剂市场处于弱势，杀虫剂杀菌剂市场开始转暖，大部分品种本月价格波动不大，保持稳定，随着厂家节前备货的增多，市场逐步转暖。

上游化工原材料方面，国际原油本月高位盘整，带动了下游部分化工原材料的上扬。但整体化工市场较前期稳定，波动较小，市场逐步趋向稳定，大化工也进入了传统淡季。预计后期原药与中间体随上游原材料的波动减少，市场主要受供需关系调整。

## 二、国内原药及中间体主要市场后市预测

### 1、基础化工部分

纯苯经历了前几个月的低迷，本月由于原油处于高位盘整态势，外围市场的拉高，虽下游市场需求支撑不足，但石化厂在上调报价后，库存仍处于低位，市场货源紧张，所以本月纯苯价格上调了 200-300 元/吨，石化厂月底报价在 7800 元/吨左右，纯苯后续市场将以高位坚挺态势为主。石化纯苯价格上调，但对焦化苯市场拉动有限，随着气温逐步下降，下游不饱和树脂厂家开工率每况愈下，其对原料顺酐采购意向不高，以消耗前期库存为主。顺酐市场利空蔓延，预计后期仍将继续当前低迷运行态势，短期内难有好转迹象。国内顺酐主流成交价为 9400-10100 元/吨，顺酐产业依旧面临“高成本，低需求”的局面。

由于油价盘整走高，两苯市场持货商出货报价僵持坚守，但操作多随行就市出货。上半月中石化下调甲苯价格，月底又上调甲苯报价，截止月底石油级国标甲苯参考商谈在 9100-9200 元/吨，较上月上涨 100-200 元/吨；异构二甲苯本月出现下调，到厂商谈 10000-10100 元/吨。

本月甲醇市场迎来较大的滑落，较上月有了 400 元/吨左右的跌幅。江苏地区主流出罐价在 2880-2920 元/吨，山东地区甲醇槽车净水现汇价格下跌至 2500-2550 元/吨，内蒙古地区下跌至 1900-2000 元/吨，河北地区下跌至 2300-2500 元/吨。年底甲醇下游需求平淡，产能过剩的形势下，预计后期甲醇价格波动盘整，会出现小幅下跌可能，不会出现像本月一样连续的大波动行情。

油价连续上涨也推动了丙烯的行情，月末山东地区价格继续走高，主流上涨至 9250-9300 元/吨，修补了上半月的下跌，但还是较月初有所下滑。下游聚丙烯、环氧丙烷、丙烯腈相对稳定，预计后期行情多稳定观望中，主要受外围市场影响。丙烯腈、丙烯酸价格

本月价格出现回调，丙烯腈月底齐鲁石化出厂 14400 元/吨，维持一个比较稳定的价格水平，较上月上涨了约 900 元/吨。

本月国内酚酮石化企业相继调涨，市场交投重心节节攀升，截止月底华东苯酚小单推高至 9300 元/吨左右，自月初以来苯酚涨 300 元/吨，丙酮更是激进推高至 7700 元/吨左右，自月初以来涨 500 元/吨。酚酮市场在上游原材料纯苯、丙烯的坚挺走稳后，急需填补前期的下跌空间，所以在成本与需求之间博弈后，成本压力迫使厂家上调报价，但下游平淡的需求仍然是最大的问题，预计后期酚酮市场继续震荡。

## 2、除草剂部分

酰胺类除草剂：本月甲苯还是处于一个高位，邻硝基甲苯、对硝基甲苯的两者关系维持平衡，但对硝基甲苯情况不见好转，邻硝基甲苯货源还是处于一个无库存状态，下游 MEA 也基本维持稳定，后期这个链条价格上扬可能性较小，看对硝基甲苯走势，春节前不会有太大的波动。受甲醇价格下跌影响，醋酸价格走软，下游对于氯乙酸的采购略显谨慎，但受需求上升影响，氯乙酸本月价格稳定，在 4500-4600 元/吨间窄幅震荡，氯乙酰氯价格未出现大的波动。多聚甲醛由于需求稳定，价格本月也未发生波动。乙草胺、异丙草胺、异丙甲草胺原材料都比较稳定。

三聚氯氰近两个月价格都没有太大的波动，但受制于生产量没有放大，货源依旧较紧，市场价一直维持在 13000 元/吨左右。但是丙酮价格的继续走跌，使得异丙胺出现下滑，本月异丙胺有了 500 元/吨的下滑，给阿特拉津留出了部分空间。

## 3、有机磷杀虫剂部分

截止月底，江苏市场主流净磷商谈价 18000-18900 元/吨，云南货增多，付款方式基本为承兑，现款成交价 17700 元/吨左右。山东地区主流到站报价 18200-19000 元/吨，云南、四川货源陆续进入市场，少量云南货源现款到站价 18200 元/吨左右，较上月基本持平。但明年磷矿石新价的推出，远高于今年磷矿石价格，增加了市场对后期的看涨预期。硫磺本月价格稳定，未出现大的波动。下游五硫化二磷、乙基氯化物价格随着需求的转暖，逐步趋向稳定。二甲基亚砜在货源缓解后，价格出现下滑，后市不太明朗。

有机磷杀虫剂马拉硫磷和辛硫磷由于市场竞争激烈，价格处于低位，本月价格较为平稳，随着市场转暖，预计后期会出现小幅上调。

## 4、氯碱化工部分

氯碱市场继续不平衡，国内液碱市场因冬季的来临以及元旦的临近，需求出现减弱，华东江苏地区液碱市场出现明显回落，回落幅度达到 50-70 元/吨，厂家对后市看空心态较重

液碱持续走好，但山东本月价格未见松动，主要受下游氧化铝市场的带动，不过月底氯气开始调涨，虽然幅度不大，但氯碱的利润空间继续拉大，元旦后氯碱市场可能出现小幅调整。溴素方面，莱州溴素已经进入了停产期，溴素价格也从上月的 24000 元/吨上调到本月的 25500 元/吨，预计后期随着货源的紧缺，市场还会有上行空间。

#### 5、菊酯类杀虫剂部分

本月菊酯类中间体市场比较不稳定，贲亭酸甲酯月初上调价格后，市场接货意向不强，下游功夫、高氯苯油随后上调了价格，醚醛由于印度方面的消息，本月市场行情不明朗，由于下游需求不见启动，所以整体市场比较混乱，但受成本影响，上扬趋势不改。

#### 6、烟碱类杀虫剂部分

氰基乙酯本月上调价格到 34000 元/吨，使得啉虫脒利润空间相比较与吡虫啉出现缩水，因此厂家将产能投向 2-氯-5-氯甲基吡啶及吡虫啉，但产能仍未见放大，因此吡虫啉啉虫脒市场货源紧缺，价格一直很坚挺。

（供稿：原药事业部胡奕俊）

## 湖北省 2012 年虫害呈中等至偏重发生

湖北省第十七届植保信息交流暨农药械交易会上，省植保总站副站长彭传华预报，2012 年全省主要农作物虫害总体呈中等至偏重发生趋势；水稻主产区二化螟将大发生；棉花盲蝽象、棉花烟粉虱偏重发生。水稻稻飞虱、稻纵卷叶螟有偏重发生的风险，鄂东地区大螟等病虫害呈加重趋势。

专家预计，2012 年湖北省农药杀虫剂需求总量与上年略有上升，大宗杀虫剂供应充足。水稻农药市场价格与去年同期相比变化不大，一些新型、高端农药产品逐步占有更大的市场份额。高效、低毒杀虫剂需求量上升，杀螨剂需求量保持稳中有升，杀菌剂需求量略有增长，优质轻型植保器械需求量较大。但农药企业不能指望虫害严重暴发，推动行业一时性的复苏，摆脱“低迷”走向“复苏”的决定性因素是整个行业的技术升级、产业结构调整和政策环境。（来源：农村新报）

## 除草剂大宗产品 2011 年 11 月份产销情况一览

据中国石油和化工经济数据快报数据显示:2011 年 11 月份我国共生产除草剂原药 11.7 万吨(折百),同比增长 21.9%。根据农药工业网跟踪的七个大宗产品数据显示,今年 11 月份我国 24-D 原药、草甘膦原药和百草枯原药与去年同期相比均呈现增长趋势,相反,苯磺隆原药、丁草胺原药和精喹禾灵原药却呈现下降趋势(注:以下统计的是三证齐全的原药生产企业,产量、销量和价格均为折百计量)。

### **24-D 原药: 需求旺盛**

今年 11 月份 24-D 原药产量 2838.18 吨,同比增加 89.52%;销售 2010.20 吨,同比增长 56.50%;价格与去年同期保持平稳。

### **草甘膦原药: 库存大幅减少**

与去年同期相比,今年草甘膦原药库存明显减少,主要体现在产量同比增长 7.25%,销量同比增长 70.67%,价格也好于去年,11 月份加权价格 2.45 万元/吨,同比增长 10.22%。

### **百草枯原药: 量价同增**

2011 年 11 月份,百草枯原药产量 3663.33 吨,同比增长 18.47%;价格为 4.55 万元/吨,同比增长 18.82%。本月销量 3453.35 吨,同比下滑了 18.61%。

### **丁草胺原药: 产销大幅下滑**

去年 11 月份丁草胺原药产量 764.88 吨,今年 11 月份仅 106.00 吨,同比减少 86.14%;销量同比减少 64.72%;价格有所上涨,本月 2.37 万吨/元,同比增长 7.36%。

### **乙草胺原药: 产销大幅下滑**

2011 年 11 月份,我国共生产乙草胺原药 856.78 吨,去年同期产量 5035.08,同比下降 82.98%;销量 377.17 吨,同比下降-85.83%;价格平稳。

### **精喹禾灵原药: 产销减少**

与丁草胺原药相同,精喹禾灵原药 2011 年 11 月产量 121.65 吨,同比减少 39.02%;销量 96.12 吨,同比减少 59.53%。价格平稳,今年 11 月份为 16.16 万吨/元,同比增长 0.64%。

### **苯磺隆原药: 销量同比增加**

本月苯磺隆原药产量 15.18 吨,同比减少 44.56%;销量 17.67 吨,同比增加 118.15%。

(来源: 农药工业网)

## 农药生产企业 2011 年第 51 周股市回顾

**总体看来：大盘再次探新底，农药股普跌。**

本周（12.18-24）上证指数开盘 2208.07 点，收盘于 2204.78 点，最高 2239.86 点，最低 2149.42 点，跌幅 0.90%，农药股普跌。

跌幅较大的农药股：湖南海利（600731）跌幅 21.60%，\*ST 国发（600882）跌幅-11.27%。

本周有四只农药股略涨，分别是：红太阳（000525）涨幅 2.38%；利尔化学（002258）涨幅 1.89%；钱江生化（600796）涨幅 1.28%；升华拜克（600226）涨幅 0.65%。

（来源：农药工业网）

## 思考：专业农药物流模式是发展现代农业的重要前提

（注：本文不代表编者观点，仅供参考）

12 月 18 日-19 日，由中华合作时报·中国农资传媒主办，河南万庄农资物流集团独家协办的首届农药物流模式高层论坛暨万庄农药物流模式推广会在郑州顺利召开，来自中国农药工业协会、河南省发改委、河南省农业银行及中化化肥、拜耳作物科学、广西田园生化等国内知名农药企业的相关负责人出席了本次会议。与会代表一致认为，农资企业要想更好地服务基层经销商，抓住市场机遇，保障农产品安全，需要依托专业化的农药物流企业。

在农药行业的发展中，曾有多家企业尝试自营农药物流，不过均因为成本太高而最终放弃。而在专业的农资物流企业出现之前，由于农药运输经常会牵涉到危化品的管控问题，并且病虫害的发生具有不可预测性，农药配送的时效性很难保障。因此，企业依托综合性的社会物流企业时，经常会遇到大物流企业不会做，而小物流企业又不可靠的问题，所以在本次论坛上，苦于找不到专业农资物流企业，与会代表纷纷表示万庄农资物流的模式可谓应时而生，并希望万庄农资物流集团能在农药物流方面有专业的细化服务模式。

与会代表共同意识到，农药物流只有依托专业化的农药物流服务和区域仓储配送中心才能实现农药产品放心、省心的配送，从而更好地为网络经销商提供服务。

与会代表还一致认为，依托专业的农药物流配送模式，可以起到净化市场的目标。因此，中国农资传媒和与会企业代表共同发起了《依托专业物流，净化农药市场》的倡议。

中华合作时报社副总编辑、中国农资传媒总编辑 曾峰：

### 媒企共解农药物流难题

在对行业的报道过程中我们发现，虽然农资流通模式的升级早已为行业关注，但是一直难以从根本上走出困境，经过深度调研，我们发现现代农资流通模式的构建需要有现代农资物流模式作支撑。为了能够帮助农资行业找到现代农资物流的建设方向，中国农资传媒从2010年就联合河南万庄农资物流集团开辟了专门的物流栏目，来探讨物流模式建设。

在今年8月份召开的“第六届中国农资总裁圆桌论坛”上，我们将论坛主题定位在解析现代农资物流模式，召集行业领导、专家和龙头企业对化肥的现代物流模式进行了深度的探讨，引起了行业的热烈反响。

因此，这次我们中国农资传媒联合河南万庄农资物流集团推出首届农药物流模式高层论坛，就是希望以专题论坛的方式对现代农药物流的模式构建进行深入的探讨，同时通过对河南万庄农资物流集团农药物流模式的参观和评价，将现代农药物流模式的思路进行细化。

*中国农药工业协会公共关系部主任 郭卫：*

### 专业物流可以净化农药市场

在单纯的农药连锁模式建设上，还鲜有企业能够做得非常成功的，不过万庄农资物流集团从营销公司转变为专业的农资物流公司，是非常值得鼓励的，并且有希望改变目前农药物流运作中所遇到的难题，尤其在目前很多农药大市场中难以保证产品质量的时候，通过专业农药物流的统一配送，有望解决农药流通中的假冒伪劣现象。

要想真正做好专业化的农药物流，需要考虑解决三个方面的问题：首先，物流的配送的配套建设是否能够适应农药销售的现状，比如农药企业中有很多是三证不齐全的企业，对这些企业该如何合作。其次，目前农药企业的集中度并不是很高，并且大宗产品中有很多企业都在做，万庄该如何将渠道品牌和产品品牌结合起来打造更具竞争力的平台；最后，农药生产企业下属的分销网点非常多，经常会有上千家，并且很难做到农化服务，这样就需要考虑专业化的农药物流服务如何能与综合性的终端服务门店建设结合起来。万庄目前所做的模式构建让人感觉比较欣慰，在专业农资物流方面进行了非常好的尝试，希望万庄农资物流能够做成功。

*河南省发改委处长 翟书斌：*

### 现代农业需要专业农资物流

在河南的中原经济区规划中提出了新型农业的现代化建设，在实施过程中感觉到要做好农业现代化建设，需要做好专业化的农资物流，在整个“十二五”期间，政府对重点物流企业的人才和资金都会进行支持，并且会支持物流园区的建设。同时希望专业化的农资物流不

仅能服务现代农业，还能够解决农药流通混乱的问题。农资物流的构建，最终还要靠企业来完成，在建设的过程中，企业需要考虑解决三个方面的问题：

第一，企业需要构建一个农资企业和物流企业合作共赢的现代农资物流发展模式。

第二，在建设农药物流的过程中，要参考相关物流建设的成功经验。构建农药物流的专业运作模式，既要参照化肥物流的成功经验，又要研究农药物流的自身特点，并要设计相应的标准。

第三，现代农药物流应该是一个基于物联网技术，将生产、加工和配送建设成一个完整的体系，能够根据土壤、气候的变化及时反馈回去，以更高的效率来推动农业的发展，这样才农药物流企业的核心竞争力。

河南省农业银行处长 邵全营：

#### 企业要从金融服务中获益

从农业银行的角度来看，依靠遍布城乡的网点和网络，借助现代化的农资物流，农药企业可以从银行得到更多的金融服务。

目前，农业银行和万庄农资物流集团联合推出的现金管理平台，就体现出了研究银行服务所能给企业提供的诸多新服务。比如通过专业的农资物流企业，将上游农药生产企业和银行三方可以建立关系，可以实现结算功能，并且现在具备存取款、结算等诸多功能的电话银行已经能布局到了基层的夫妻店中，通过网络上的授权，便可通过电话银行实现货款的结算，大大提高了资金的安全性和交易效率。此外，还可以通过农药物流企业的信用担保，根据农药生产企业在物流企业仓库中的产品价值，获得货值 60%—80% 的贷款，实现融资。

（来源：中国农资网）

## 附：全国 16 个优势品种区域布局与发展重点

（接上期）8. 甘蔗。甘蔗是我国主要的糖料作物，面积、产糖量分别占常年糖料面积、食糖总产量的 85% 和 90% 以上。2007 年，我国甘蔗总产量和产糖量均创历史新高，基本满足国内市场需求。随着人们生活水平的提高、饮食结构的变化和新型能源开发步伐加快，甘蔗作为重要的糖能兼用作物，战略地位将更加凸显，亟需解决品种单一退化、病虫害严重、肥水管理不合理、机械化发展滞后等问题，切实提高单产水平和含糖率，持续稳定保障食糖安全。

区域布局：着力建设桂中南、滇西南、粤西琼北 3 个优势区。其中，桂中南甘蔗优势区包括 33 个县，着力发展高产高糖品种；滇西南甘蔗优势区包括 18 个县，着力发展耐旱高产高糖品种；粤西琼北甘蔗优势区包括 9 个县，着力发展高糖高抗性品种。

主攻方向：围绕确保食糖基本自给、保障食糖安全的任务，稳定甘蔗生产面积，切实提高甘蔗单产和蔗糖分。突出抓好甘蔗生产能力、科技支撑能力和产业化发展 3 项重点，加强蔗田基础设施、良种科研和繁育体系、产业支撑体系和社会化服务体系等建设，大力发展甘蔗机械化深耕深松与收获，完善甘蔗与食糖价格联动机制，全面提高我国甘蔗综合生产和可持续发展能力，促进种蔗农民增收。

发展目标：到 2015 年，优势区甘蔗种植面积达到 1780 万亩，占全国甘蔗总面积的 74%；平均亩产提高到 5.4 吨，蔗糖分达到 15%；甘蔗产量达到 9600 万吨，产糖量增加到 1140 万吨，优势区域甘蔗产量和产糖量分别占全国的 84%和 88%以上。

**9. 苹果。**苹果是我国最具竞争力的农产品之一。近年来，在优势区带动下，我国鲜苹果出口量和浓缩汁出口量稳定增长，出口创汇能力明显提升。目前，我国苹果出口量和出口额分别居世界第一、第五位，正由世界苹果生产大国向产业强国迈进，亟需在优良品种培育、栽培技术配套、老果园更新、产后处理、组织化经营等方面缩小与世界先进国家的差距，巩固提高国际竞争力，扩大出口。

区域布局：着力建设渤海湾和黄土高原 2 个优势区。其中，渤海湾苹果优势区位于胶东半岛、泰沂山区、辽南及辽西部分地区、燕山、太行山浅山丘陵区，包括山东、辽宁、河北 3 省的 53 个县，着力发展鲜食品种；黄土高原苹果优势区位于陕西渭北和陕北南部地区、山西晋南和晋中、河南三门峡地区和甘肃的陇东及陇南地区，包括陕西、甘肃、山西、河南 4 省的 69 个县，着力发展鲜食品种，加快发展加工鲜食兼用品种。

主攻方向：围绕促进苹果出口和深加工，稳定面积，提高单产，提高优质果率，增强贮藏加工能力和市场开拓能力。一是改革苗木繁育体系和现有栽培技术体系，实施病虫害综合防治，强化对有害生物的检疫；二是建立标准化生产示范基地，加强果园基础设施建设，逐步实施可追溯制度，建立中国的良好农业生产规范（GAP）；三是提高产业化经营水平，大力扶持加工贮藏龙头企业，加快发展社会化服务，开发保鲜技术和完善冷链系统，提高苹果产业整体素质和产品附加值。

发展目标：到 2015 年，优势区苹果种植面积达到 2000 万亩左右，总产量达到 2800 万吨，占全国的比重达到 82%左右。平均单产达到 1400 公斤/亩，优质果率每年增加 1 个百分点。产后加工处理能力达到优势区内总产量的 40%，鲜苹果和浓缩汁出口分别占全国出口份额的 70%、99%。

**10. 柑橘。**柑橘是世界上产量最大的水果种类，是我国具有较强竞争力的果品。近年来，我国柑橘产业发展迅速，种植规模不断扩大，总产量稳步提升，鲜食柑橘出口量逐年递增，

橘瓣罐头产量和出口量均已超过世界的 70%，柑橘产业正成为产区农民增收的支柱产业。未来柑橘市场需求将继续保持较快增长势头，为柑橘产业持续较快发展提供了良好机遇，但也面临着科技支撑不足、基础设施薄弱、生产管理粗放落后、采后处理能力弱等问题，亟需加以解决。

**区域布局：**着力建设长江上中游、赣南—湘南—桂北、浙—闽—粤、鄂西—湘西、特色柑橘生产基地 5 个优势区。其中，长江上中游柑橘优势区位于湖北秭归以西、四川宜宾以东、以重庆三峡库区为核心的长江上中游沿江区域，主要包括 38 个重点县，着力发展鲜食加工兼用柑橘、橙汁原料柑橘和早、晚熟柑橘；赣南—湘南—桂北柑橘优势区位于江西赣州、湖南郴州、永州、邵阳和广西桂林、贺州等地，主要包括 44 个重点县，着力发展优质鲜食脐橙；浙—闽—粤柑橘优势区位于东南沿海地区，主要包括 50 个重点县，着力发展宽皮柑橘、柚类和杂柑类；鄂西—湘西柑橘优势区包括湖北西部、湖南西部地区，主要包括 24 个重点县，着力发展早熟、极早熟宽皮柑橘；特色柑橘生产基地包括南丰蜜橘基地、岭南晚熟宽皮橘基地、云南特早熟柑橘基地、丹江库区北缘柑橘基地和云南、四川柠檬基地，主要包括 20 个重点县，着力发展极早熟、早熟宽皮柑橘等特色品种。

**主攻方向：**以提高我国柑橘产业的整体竞争力、扩大出口、减少进口为主攻任务，按照鲜食、加工并举的发展思路，重点开发鲜食柑橘和柑橘加工品两大类，宽皮柑橘、甜橙、柠檬、柚类和其他特色产品以及橘瓣罐头、柑橘汁 6 种主导产品。一是努力优化产业结构、品种结构、熟期结构，构建与现代柑橘生产相适应的育、繁、推一体化生产技术体系；二是加强鲜果商品化处理和高效安全贮藏能力建设，开发示范深加工工艺，提升果实综合利用水平；三是促进品牌整合，推进规模化经营，大力发展果业合作经济组织、产业化经营及社会化服务体系，实现小生产与大市场的对接。

**发展目标：**到 2015 年，培育形成 3~5 个特色鲜明、世界知名的优势柑橘区，8~10 种有较强国际竞争力的柑橘产品以及一批有实力的知名品牌。优势区柑橘栽培面积达到 2100 万亩，占全国 70%；产量达到 2430 万吨，占全国的比重达到 80%；平均单产达到 1 吨/亩以上，加工原料单产 2 吨/亩左右；等级（商品）果比例达到 75%，其中优质果率提高到 60%以上；鲜果出口量超过 140 万吨，橘瓣罐头产量达 70 万吨左右，继续保持出口优势。