
OCI 分享:

2019 年肥料行业十大预测

2019 刚刚到来，化肥出口关税取消、系列肥料标准出台、土壤环境保护法出台，一批大型肥企破产重组，行业整合加速每一件事都为 2019 年的趋势埋下伏笔。

未来肥料行业更加有序化、高效化、专业化和环保化已无悬念，然而，具体什么政策最有可能落地，现有行业版图将发生什么改变？以下为农化界的十大预测，欢迎广大行业人集思广益，新年里信心百倍地开个好头。

预测一：肥料包装标识将变中微量元素不再隐身

预测理由：受制于行业标准，复混肥料(复合肥料)中的中微量元素不能在包装容器和质量证明书上标明。随着中微量元素在农业生产中的普及，企业呼吁解除限定。2017 年工信部等三部门完成《肥料标识内容和要求》的修订上报稿，修订版《肥料标识内容和要求》解除了对中微量元素的标识限制，但出台时间暂未确定。

《肥料标识内容和要求》行业标准中明确规定：复混肥料(复合肥料)若加入中量元素、微量元素，不在包装容器和质量证明书上标明；中量元素肥料应分别单独标明各中量元素养分含量及中量元素养分含量之和，含量小于 2%的单一中量元素不得标明。

近年来，越来越多肥料企业和种植户意识到中微量元素在农业生产中的重要性，但肥企在复混肥料中加入中微量元素却无法标出；中量元素肥料中，小于 2%含量的中量元素也无法标出。近年来，企业呼吁解除限定，修订版《肥料标识内容和要求》最终审核通过以后，将由国务院批准发布或授权批准发布，出台时间暂未确定。2019 年将会出台？我们拭目以待！

预测二：生物刺激素中国标准提上议程

预测理由：由于缺乏行业标准，生物刺激素概念模糊、分类标准缺失，无法体现特殊功能和实际效果，致使产品登记困难，难以在市场上推广。

近年来，生物刺激素在国内外发展迅速，但在推广中正面临着概念混淆不清、行业散乱小、李鬼多过李逵、劣币驱逐良币、概念炒作多于产品创新、缺乏科学使用技术、神化其功能与作用等突出问题，严重影响生物刺激素市场健康发展。

目前，欧盟已将生物刺激素定义为一种包含某些成分和微生物的物质，这些成分和微生物在施用于植物或者根围时，对植物的自然进程起到刺激作用，包括加强/有益于营养吸收、营养功效、非生物胁迫抗力及作物品质，而与营养成分无关，并出台了行业标准。国内目前正在加快生物刺激素行业标准制定进程，2018 年 4 月史丹利召开行业内会议，通过深入分析生物刺激素欧洲标准旨在因其业内对生物刺激素的关注；5 月南方农村报主办生物刺激素会议，再次聚焦行业热点；全国肥料和土壤调理剂标准化委员会提出将生物刺激素其定义为，一种具有促进植物生长和提高应激响应及作物品质的物质，并在推进该标准的落地。

数据显示，中国已经发布的生物刺激素相关国家标准包括 GB/T 33804-2017 农业用腐殖酸钾、GB/T 34765-2017 矿物源黄腐酸含量的测定、GB/T 35112-2017 农业用腐殖酸和黄腐酸原料制品等；已发布的行业标准包括 HG/T 3278-2011 农业用腐殖酸钠、HG/T 5045-2016 含腐植酸尿素、HG/T 5046-2016 腐植酸复合肥料、HG/T 5050-2016 海藻酸类肥料等。

但就现有的相关标准而言，某些组成成分、作用机理、代谢产物无法衡量，生物刺激素产品缺乏登记证难以推广，急需生物刺激素行业标准出炉以促进行业更好更健康发展。2019 年，生物刺激素中国标准将提上议程。

预测三：2019 年钾肥大合同将突破 300 美元/吨？

预测理由：这个预测不是农业人士所期待的。全球钾肥都在大幅上涨，我国拿下 290 美元/吨 CFR 的价格已实属不易。据推测，以现在的趋势，2019 年钾肥将突破 300 美元/吨。

经过长达 9 个月的谈判，中方钾肥联合谈判小组最终与 BPC(白俄罗斯钾肥公司)就中国 2018/2019 年钾肥海运进口合同达成一致，合同价格为 CFR290 美元(吨价，下同)。该价格虽然较 2017 年合同价格上涨 60 美元，但仍大幅低于南美等地的涨幅。

虽然谈判最终价格较去年上涨 60 美元，涨幅较大，但 290 美元/吨 CFR 的价格仍属于价格洼地，是符合当前国际市场情况的。在欧洲已涨至 370 美元/吨 CFR，东南亚也已涨至 310-320 美元/吨 CFR，以及国际市场钾肥需求增长，而国内市场需求减少的行业背景下，待需求释放后，可能会出现部分区域价格继续小幅上涨的情况，2019 年钾肥大合同突破 300 美元/吨成为可能。

预测四：有机肥料行业标准有望提升

预测理由：有机肥料现行标准制定于 2012 年，而现行的有机肥替代化肥计划却是在 2017 年正式提出，标准与政策间存在较大时间差，难以满足行业发展需求；农户对有机肥概念认知模糊，部分企业投机取巧、偷工减料，甚至使用大豆工业加工脚料异黄酮造粒充当有机肥，有机肥市场急需提升行业标准加以约束。

有机肥料标准技术参数制定出发点是，希望最大程度利用各种有机固体废弃物，增加土壤有机质，但受限于当时有机肥受重视程度低，市场认可度不足，多数有机肥企业呈现小而散的经营状况，生产技术、生产工艺和良好的生产环境均难以保证。

目前，部分特殊行业如烟草，已经开始在有机肥料现行标准基础上制定地方标准，在有机肥生产技术工艺与环境要求、使用专用腐熟菌种、采用好氧发酵取代厌氧发酵等方面进一步细化有机肥料标准，并正在积极申请行业内的标准。有机肥行业迫切需要行业标准的提高以对行业进行整理，淘汰落后产能，笔者认为 2019 年有机肥国家标准将有极大可能提升，提升细则可能体现在有机质含量、是否明确规定有机质为活性有机质、有机肥生产技术工艺与环境要求等方向上。

预测五：行业整合再提速化肥行业更集中

预测理由：环保的压力促使全国化肥企业大规模停产整顿，经营的压力迫使不少肥企破产重组，化肥行业洗牌再提速，2019年的化肥生产将更集中。

环保高压下，落后产能淘汰和企业产品线升级提速。仅仅2018年8月，山东就关闭转产化工企业620家，停产整顿2614家，占全省化工生产企业的42.5%；广东省环境保护厅发文要求开展“散乱污”企业及集群综合整治专项行动，仅东莞市已经完成淘汰整治“散乱污”企业4824家。

复合肥行业已经进入质量、品牌、资金、技术与服务等综合实力的竞争阶段，行业大整合正在上演。生产落后和经营不善的企业倒闭潮进一步加剧，大企业出现不同程度的亏损。世界500强化肥企业子公司兖矿鲁南化肥厂因为累积37亿宣告破产、[六国化工](#)子公司江西六国申请破产重组、[中化国际](#)近61亿人民币收购扬农集团、湖北宜化子公司内蒙古[鄂尔多斯](#)联合化工有限公司因冬季天然气供应受限被迫停产等。

以氮肥为例，我国氮肥生产企业高峰时达200多家，产能6000多万吨，现如今氮肥生产企业缩减为60多家，产能5000多万吨，氮肥行业发展趋于集中。此外，一些氮肥生产企业涉足复合肥和新型肥料领域，使产品更有竞争力，如河南心连心，不仅拥有世界一流的煤制尿素生产线、中国单体规模最大的尿素生产线，还在复合肥、含腐殖酸肥、水溶肥等高效肥料上多点开花，综合竞争力进一步增强。

预测六：钾肥出口量大增化肥出口整体止颓

预测理由：《2019年[进出口](#)暂定税率等调整方案》中提出今年1月1日起，对化肥等商品实行出口零关税。零关税方案将对钾肥、复合肥、磷矿石这三大品种的出口产生较大影响，尤其是国产加工型硫酸钾、硝酸钾等将在国际市场上拥有更大的价格优势。这必将刺激钾肥出口量将大增，化肥出口整体止颓。

近年来，国内钾肥生产加工技术有所提高，加工型硫酸钾、硝酸钾、颗粒钾肥等产业发展迅速。随着钾肥(包括含钾肥料)出口关税的取消，氯化钾(肥料级)、硫酸钾出口可节省600元/吨，国产硫酸钾将在国际上拥有更强的价格竞争力，加工型硫酸钾的开工率或有所提高，并带动国内氯化钾价格上涨，如此一来，钾肥出口量也将持续增长。

中国海关数据显示，2018年1-11月，中国累计出口各种肥料2276万吨，2017年中国累计出口各种肥料2548万吨，2016年中国累计出口各种肥料2809万吨，比2015年度减少了21.5%。近年来，化肥出口总量逐年下降，复合肥的出口量受国际化肥市场供需影响，消费者在关注价格的同时更关注品牌，故而复合肥的出口量仍需时间检验。出口零关税虽在一定程度上提高了化肥出口的市场竞争力，但短期内出口量难以大幅度提升。目前非洲、东南亚及“一带一路”沿线国家等地区的肥料市场仍有较大的缺口，在零关税政策推动下，2019年钾肥出口量或将大幅提升，化肥出口也将整体止颓。

预测七：东南亚市场将成为国内肥企的新蓝海

预测理由：东南亚国家对肥料的需求越来越大，我国种植能手纷纷走出国门开拓东南亚种植业，再加上零关税带来的出口价格优势，东南亚市场无疑将成为

国内肥企竞相角逐的新蓝海。[金正大](#)、拉多美、瑞丰等十多家企业已着手布局东南亚市场，还有众多知名肥企也已经将开发东南亚市场提上日程。

国内大批种植能手到东南亚开发种植，带动了国外种植业对国产肥的需求增长。印度、马来西亚、菲律宾、泰国、越南等国对肥料的需求越来越大，以泰国为例，每年有 600 万吨左右的化肥需求量；而越南每年需要进口尿素 150 万-180 万吨、磷酸二铵 70 万吨、复合肥 20 万吨；菲律宾潜在化肥需求量近 470 万吨。

东南亚国家虽多是农业国家，但其化肥工业起步晚，生产企业技术不足，在“一带一路”国家战略发展及中国-东盟自由贸易区成立的影响下，中国肥料产品在出口东南亚上颇占优势。目前，整个东南亚市场的中国化肥产品越来越多，1 月-7 月中国对菲律宾的出口量小幅增加，1 月-9 月出口到越南的肥料翻了一番以上。化肥出口零关税的发布，将进一步利好国内肥企走出国门。

目前，国内已有十来家企业正加大进军东南亚市场的力度。如，拉多美在湛江投产建设年产 60 万吨生态绿色复合肥生产基地，是开拓东南亚肥料市场的一大行动；瑞丰生态早已进军马来西亚、泰国肥料市场，并与越南农业部达成了合作，计划将新型高端功能肥料以及农化服务引入越南；金正大已在越南、新加坡等地设立了分支机构，印度、泰国、马来西亚的机构也正在布局中。

预测八：传统单一电商平台逐步向综合服务商转型

预测理由：职业化种植大户的持续增多催生出庞大的农技服务市场，仅提供农资商品售卖的传统单一电商将越来越无法满足种植户的需求，只有迈出从“产品”转向“技术服务”的转型步伐，或许才是传统农资电商在 2019 年想要求得生存的唯一出路。

数据显示，我国目前耕种面积在 50 亩以上的种植大户超 400 万户，耕种面积在 10-50 亩的中型种植户有 3000 万户左右，另外还有 200 万左右的合作社和大型农场基地，可以说，职业化的种植大户已成为我国种植[主力军](#)。与传统的小农经济不同的是，这批种植大户们已不单止停留在对农资产品的需求，而更倾向于对多元化、综合型的农技服务需求，仅提供农资商品售卖的传统单一电商已无法满足种植户们的需求。资料显示，目前中国农技服务市场已达到千亿规模，而且还在持续增长，而这样的市场趋势必然推动着以农资产品线上购销作为单一业务的传统农资电商平台向综合服务型电商转变。

起初农资电商的出现更多的是迎合农资产业渠道升级的需求，现在的农资电商更多的是从渠道的升级转向产品与服务的双升级。比如，原来以单一产品业务为主的传统电商就像开一家药店，农民需要什么药它就开什么药，而现在需要的是田间的医生，农民需要你上门问诊，诊断出种植中存在的各种问题，并开出处方，在处方得到农民认可之后，再为农民提供整套的产品与服务方案，所以农民对服务的要求是越来越高。

以转型较为成功的大丰收为例，在 2015 年起，逐步开拓农技服务领域，建立起针对不同地区不同作物需求的一系列线上线下相结合的农技服务版块，并开展农技下乡活动。提出“产品套餐化、套餐服务化、服务标准化”的口号，并以“做农民身边的种植管家”作为平台定位。

除了服务型电商，提供付费型农业知识服务的农资电商模式也已出现。农业知识付费平台“天天学农”成立不到一年完成3轮融资，提供涵盖作物知识、农技推广、品牌塑造、产品营销与农创知识等多个方面的农业知识服务。

除了现有的以产前、产中阶段为主的农资电商服务模式外，联合金融单位，为经销商、种植户等提供供应链金融服务；利用精准农业技术，提供农业信息化、O2O网站服务以及为农户提供种植业解决规划等多个方面的服务模式也将成为农资电商向综合服务型电商转型的方向与风口。总而言之，农业综合服务型电商已成为农资电商的主流趋势，2019年农资电商必须不断深化农技服务的转型与创新。

预测九：传统农资零售店进一步受到挤压厂家直销比重越来越高

预测理由：种植大户如雨后春笋般出现，经营的压力会促使厂家直接对接种植大户，种植成本的压力也会促使种植大户跳过流通环节寻求与厂家合作的机会。渠道商要么转型为技术输出和服务型公司，否则将面临淘汰的风险。

近年来，全国土地流转市场呈现出跨越式增长，种植大户在农资市场流向中占有的比重也變得越来越大。据2018年4月土流网发布的《土地流转市场报告》中数据显示，近3年流转的农村集体土地中约有55%的土地流转到了农业种植养殖大户手中、32%的土地流转到了农业合作社和农业企业、13%的土地经营权则由其他经营主体获得。

而随着上游生产资料价格的逐步上涨，农资涨价的压力将促使农业大户与合作社更多地跳过传统农资零售商分销环节，而直接寻求农资生产厂家直销以购买农资产品。日益变得迫切的产品与服务需求也在全国各地催生出一批专门为种植大户提供服务的厂家及平台，“农分期”就是其中之一。

“农分期”通过与安徽的金正大、[司尔特](#)、红四方等知名化肥厂家进行战略合作，为种植大户提供农资预售服务，发挥出生产资料规模化订单生产带来的降低成本与提升效益等优势，降低了传统农资购销模式在价格、质量、物流、仓储、资金等方面对农户带来的经营压力和风险。

此外，各地还陆续举办各种形式的农业投入品订货会，通过串联以种植大户、合作社为主的新型农业经营主体与农业投入品厂家直接对接洽谈，实现厂家产品与服务的个性化定制与直供直销，此类形式的订货会得到了众多新型农业经营主体与知名农资生产厂家的欢迎。以去年10月举办的黑龙江新型农业经营主体农业投入品博览订货会为例，此次订货会吸引了来自国内各地2000多家新型农业经营主体参会，会上的意向性签约额或突破4亿元。

2019年的农资市场，传统农资零售商的经营利润与市场份额将进一步受到挤压，厂家直销比重越来越高，《农药管理条例》的深化实施也将使越来越多的家庭式(夫妻式)农资零售店面临倒闭，传统农资零售商的转型将成为时代的大趋势与主流命题。如此境况下，你，还在赊销吗？

预测十：微生物肥料将是2019大热品类

预测理由：2018年微生物肥料登记证数量增加3508张，并有望在2019年突破1万张，呈井喷式增长。截至去年10月底，我国已有微生物肥料企业2050

家，产能达到 3000 万吨，在新型肥料中年产量占比 70%，产值达 400 亿元。微生物肥料市场竞争态势将会呈现白热化，微生物肥料产品将成为 2019 年肥料市场中最热爆品。

与传统肥料相比，微生物肥料在保护生态、农业废弃物资源利用、维护土壤健康、提高肥料利用率和农产品品质等方面具有优势。数据显示，2018 年农业农村部微生物肥料登记证数量(含生物有机肥、微生物菌剂、复合微生物肥料)由 2017 年的 5685 张增加 3508 张至 9193 张。微生物肥料已经成为我国新型肥料中年产量最大、应用面积最广的品种。

另一方面，由于长期不合理使用化肥，导致一系列土壤退化问题的出现，而据去年 9 月发布的《城市蓝皮书：中国城市发展报告 NO.11》指出，我国部分地区土壤污染严重，耕地土壤污染面积达到 1.5 万亩、点位超标率高达 19.4%，我国化肥农药使用量在全球处于高位，导致严重的土壤污染问题，给食品安全、土地安全、生态安全造成较大隐患。而《中华人民共和国土壤污染防治法》的正式启动实施，也势必对我国土壤污染防治以及土壤修复等工作产生深远影响。

土壤生态修护任重道远。乘国家“一带一路”倡议和振兴乡村战略东风，2018 年南方农村报联合志同道合的国内外知名农化企业，发起“扬帆一带一路，振兴万乡千村？2018 中国土壤生态修护暨农技推广大行动”，累计培训 2 万名农户，线上传播高达 50 万人次。2019 年，大行动将继续深入 11 个省市 20 个作物产区。

巨大的污染治理需求，意味着巨大的市场空间。有行业权威人士曾表示，中国比任何国家都需要发展和使用生物肥料，向土壤中施入微生物肥料将是土壤生态修复的重要发展方向。而随着环保高压政策的不断出台与土壤修复市场的进一步扩大，会有更多的资本将投入到微生物肥领域。

(文章主要来源：世界农化网)

北京 OCI 公司以 5A 的服务理念，为客户提供优质登记申报注册的产品合规服务。

