

赊销农资是手段？还是风险？

□撰文：青岛农业大学客座教授、高级农艺师张立宁

现在农资生意不好做，行业内卷还会长期存在，一些肥料厂家和经销商，为抢占农村市场，会把肥料先赊销给农民使用，开始双方都能皆大欢喜，但在收账的时候，个别农民会不认账，拒付货款。为了催要货款，有的大打出手，有的对簿公堂，有时候虽然钱要上来了，也丢了客户，影响了生意。

有的说，农民既可爱又可气；有的说，农民法律意识强了，知道维权了，赊肥的时候笑脸相迎，要账的时候总要“鸡蛋挑骨头”，给厂家和经销商出难题，这已经成为行业的一个普遍现象。农民用了肥为啥不认账？多数厂家和经销商都认为这些农民不讲诚信，道德上有问题。所以，这几年，一些厂家和经销商，也学聪明了，一律现款操作。但仍然还有一些人在赊销的路上，如履薄冰，冒着风险，艰难跋涉。

最近笔者进行了市场调查，与部分农民交流后，笔者发现，有时候我们不能一概而论，把不认账都怪罪到农民头上，也不能认为农民这个群体就不讲诚信，甚至是“道德败坏”。有时候农民不认账，与如下原因有关：

效果不明显

如果肥料使用后作物的生长和产量没有明显改善，农民可能觉得肥料效果不佳，因此不愿意承认其价值。

使用方法不当

肥料的效果很大程度上取决于正确的使用方法，包括施肥的时间、用量和方式。如果使用方法不当，可能导致效果不佳。

肥料质量问题

如果肥料本身存在质量问题，如假冒伪劣产品，或者存储和运输过程中影响了质量，可能影响肥料的效果。

期望值过高

经营者过大宣传肥料效果，有时农民对肥料效果的期望值过高，而实际效果没有达到预期，导致他们对肥料效果不认可。

经济负担

为突出肥料效果，经销商让农民投入肥料过多，增加了农民的生产成本，如果农民认为投入的成本与收益不成正比，可能会对肥料的效果持怀疑态度。

沟通不足

如果肥料供应商与农民之间沟通不足，未能充分解释肥料的使用方法和预期效果，农民可能不会正确使用肥料，从而影响效果。

作物生长周期

叶菜类和果树类作物使用肥料后，作物对肥料的反应可能有差异，特别是果树类作物需要一定的时间，短期内看不到效果，可能导致农民不认账。

土壤和环境因素

土壤条件、气候和其他环境因素也可能影响肥料的效果，如果这些条件不理想，即使肥料本身没有问题，也可能影响作物的生长。

总之，具体问题还需具体分析，解决农民不认账的问题需要做多方面的努力，包括提高肥料质量、加强农业技术普及、改善与农民的沟通、提供正确的用肥使用指导等。同时，平时就要与农民建立良好的沟通，赊销之前，用文字明确双方的责任和义务，确保农民能够获得高质量的肥料，又能让厂家和经销商免遭损失。

农业农村部农药检定所研究员严端祥撰文认为—— 农药出口产品应有独特性

近日，农业农村部农药检定所研究员严端祥以“我对当下农药出口困境的认识”为题，从个人视角分析了中国农药出口现状及困境，并提出了针对性的解决方案。

当前农药出口现状

中国农药产业自2011年至2019年经历了显著的成熟与成长，逐步发展成为一个稳健的行业。到了2019年，农药产业已从先前的波动中稳定下来，达到了一个较为理想的状态。2019年的稳定态势视作常态，并以此作为衡量后续发展的基准。2020年之后，全球疫情的爆发及其后续影响，给农药产业带来了前所未有的挑战和转变。在这充满变数的4年中，农药产业经历了剧烈的波动，尤其是在出口收入和价格指数上，波动情况异常剧烈，许多产品的价格甚至一度跌破了2019年的水平。对比2022年和2023年与2019年的情况时，这种剧烈的起伏现象尤为突出。

农药出口困境的成因分析

首先，全球经济衰退对农药产业产生了深远的影响。

紧缩导致消费能力下降，很多行业都难以独善其身。

其次，新冠疫情和俄乌冲突严重扰乱了农药供求关系的稳定性。

自2020年以来，中国农药销售量急剧增长，主要是由于国外疫情的蔓延影响了多国的生产，而中国的生产则迅速恢复并基本保持稳定导致大量订单流向中国。2022年，俄乌冲突的影响成为主要因素，特别是在欧洲，对能源

的恐慌情绪导致对中国农药的大量采购和价格飙升，出口额达到了1,516亿人民币的历史高峰。

最后，产能的急剧增加导致无序竞争、竞相压价，进一步损害了农药产业的经济效益。

2023年之前的两年农药价格高企，市场在两年内积累了3年的库存。由于生产量巨大，加之农药较长的保质期，2023年价格大幅下降甚至腰斩的时候，市场采购活动仍在继续。

总体来看，这三年中，由于价格波动和其他外部因素的影响，供求关系的平衡被打破，导致了产业的大起大落。如果这种平衡关系仅仅是被单一因素打破，恢复起来相对容易。但当多种因素交织在一起时，它会延长产业波动的周期，使得所谓的“冰霜期”更加漫长。

拓展国际市场的策略

中国农药产业加强国际市场拓展力度，主要基于以下三个方面的考量：

第一，国际市场为中国农药产业提供了广阔的成长空间，尤其是制剂市场。尽管近3年形势严峻，但中国农药制剂销售增长速度超过了原药产品。

第二，国际市场是中国农药产能释放的重要舞台。鉴于国内市场对农药需求量有限，而产能又极为庞大，开拓更广阔的国际市场变得尤为关键，中国企业有必要对此形成共识。

第三，提升国内企业在国际市场上的竞争规范性。中国企业众多且产能庞大，农药产业已成为全球最大的产业集群之一，因此，亟需解决企业在国际市场上

的无序竞争和价格战问题，促使产品价格恢复至合理水平，提升整个产业的经济效益，确保企业间的竞争转向以产品质量和技术创新为核心，推动整个农药产业实现长期繁荣和稳定发展。

无序竞争和竞相压价问题 解决建议

如何解决国内企业在国际市场竞争中的无序竞争和竞相压价问题？以下是几点建议：

第一，提倡行业内部抱团取暖，建立互保应对艰难时刻。通过主要产品的贸易公司牵头或协作组/协会牵头的形式成立若干个协作组，确保每个企业的产品都能以合理的价格销售，从而避免无序竞争和价格战。

第二，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用。为了适应市场的变化和竞争，企业家们需要制定灵活的应对策略，以应对可能出现的市场大幅调整。

第三，政府的支持和引导至关重要。可以通过政策引导、信贷支持和税收减免等手段，为产业发展提供帮助。

第四，加强研发投入，形成产业特色。企业在发展过程中应明确自己的定位，专注于特定方向和领域，通过持续的研发创新，可以确保产品的独特性，减少被仿制的风险，至少在6年内保持市场竞争力，从而避免陷入价格战的泥潭。

第五，要有长远的国际市场布局。未来30年内，有理由相信，农药行业内将涌现出一批具有全球影响力的跨国公司。正如所有成功企业一样，它们也将遵循经济发展的普遍规律，从本土走向世界。

从作物根际创新植保方案 应对环境变化以及极端天气等对作物生长的影响

□农资导报丁佳惠报道

根际是植物根系与周围土壤之间的界面，是植物与微生物之间复杂互动的动态枢纽。当作物面对外界胁迫时，根际周围会进行复杂的调控机制，一旦调控机制失衡，作物的正常生长便会受到影响，进而影响产量和品质。当前，农资行业迫切需要研究出一些创新的植保解决方案来应对环境变化以及极端天气等对作物生长的影响。从作物根际入手，或许能够为农资产品创新提供新的思路。

一方面，农资产品的研发可以聚焦根际有益微生物群落。

目前，微生物肥料的概念十分火爆，是农资行业新一轮创新风口。但是很多微生物肥料产品始于概念，败于效果，在中层

花一现，无法做出品牌。如何增强微生物肥料的品质？笔者认为，企业还需要将研发的本质回归到作物和土壤。自然界中，当植物认识到自己面临挑战时，会招募、激活和培养有益微生物群落。以这一过程为思路，研究作物面对某种胁迫时所激发的有益微生物种类，并全面了解这种反应动态，有针对性地开发产品，利用外源有益微生物的补充，提升作物应对胁迫的能力，可以为农业的可持续发展提供高效的解决方案。

另一方面，加强对根系分泌物的研究也将为产品的研发提供重要思路。

作物的根系分泌物能够促进植物与微生物之间的互动。当环境变得特别恶劣时，植物根系会以分泌物的形式向土壤释放信号，这些

信号会对土壤中的有益微生物发出指令，然后，这些有益微生物就能与植物联手，帮助它们减轻胁迫影响。例如，根结线虫是困扰农业生产的重大隐患，它们主要栖息在作物的根部。当作物的根部受到根结线虫侵染时，根系分泌物会释放出各种初级和次级代谢物。它们可以作为线虫的引诱剂、驱避剂或杀线虫剂，对根结线虫进行抑制。那么，农资产品如何通过调整根系分泌物的量和种类来帮助作物适应外界胁迫，也是产品研发过程中需要思考的问题。

根际环境对作物生长至关重要，农资企业的产品创新应回归作物、土壤以及环境，根据他们的相互作用和农业需求，创造出真正环境友好、过程有效、发展持续的产品和解决方案。