

## 2020CPEW精彩预报：巴西植保细分市场潜伏着哪些增长机遇？

[世界农化网中文网](#)报道：2020CPEW即将于8月27-28日在杭州召开。会议集结了中国、印度、巴西、东欧、美国等重点区域市场的多位专家的精彩报告。目前会议正在持续火热报名中。

本次会议中，来自巴西IHARA公司的市场部总经理 Andre Nannetti将会在会议中以视频连线的方式，为参会人员作题为“巴西新产品登记布局及南美生物农药市场发展潜力”的主题报告。

IHARA最初是作为日本农用化学品生产商在巴西当地的分销机构。通过多年时间建立自己的销售渠道。日本主要股东多次对其增资，帮助其进一步扩大市场，升级产品组合，并且研发和推出具有高价值的农用化学品，使其成为巴西市场更为重要的参与者。最近几年，IHARA位于巴西农化企业Top 10中第9位，前8家均为大型跨国公司。



巴西IHARA公司市场部总经理 Andre Nannetti

Andre Nannetti 在市场和营销方面拥有12年的经验，他的业务领域主要关注日本、美国、中国、印度和阿根廷。他将会分享的内容和观点包括：

“巴西的GDP一直处于波动状况，直到 2015 年和 2016年转为负数，然后到了17、18、19年又达到1.1%。但今年，由于新冠病毒的影响，可能会降至负的6.5。我们在巴西共有8.51亿公顷土地，农业占用7800万公顷，可供农业用地的还有1.28亿公顷。这里的牧场技术水平很低，如果我们提高牧场的技术和产量，我们还可以再省出一部份土地用于农业。理论上说，我们还可以提供2.57亿公顷

的农业用地。”

“我们总的植保市场（落地产品）2019、2020年达到128亿美元。按照巴西分销体系来计算，经销商占42%，直销占32%，合作社占25%。如果看看巴西排名前十的经销商，他们占了近10亿美元，前十合作社占了16亿美元，这意味着巴西的分销渠道对进入市场起着非常重要的作用。”

“在玉米除草剂中，莠去津市场最大。后草甘膦市场已经达到9200万美元，一年增加了2700万美元。在杀虫剂中，叶蝉杀虫剂最大，3.73亿美元，而针对尖隐喙象属的杀虫剂市场在增长，从3900万美元增长到8700万美元。”

“从市场价值角度来分析，我们可以看到生物杀虫剂增长迅猛，并预计会继续增长到2025年，生物杀菌剂也是呈增长趋势，这两块市场最大。另外值得注意的是，杀螨剂也在增长，并将持续增长。杀螨剂的增长率最高，增长预计将会持续到2025。”

### 精彩报告预览

## BRAZILIAN AGROCHEMICAL REGISTRATION SYSTEM

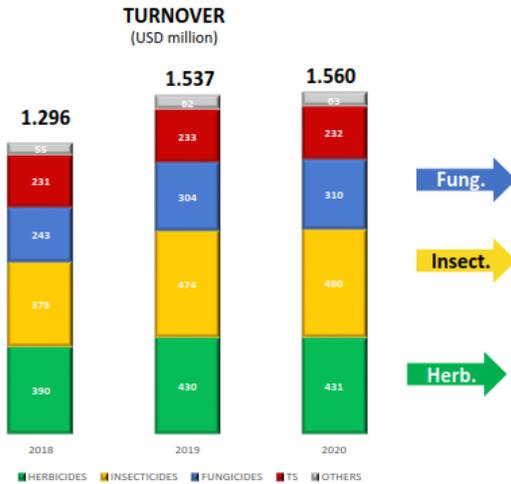
PREVIOUS CLASSIFICATION SYSTEM			NEW CLASSIFICATION SYSTEM		
CLASS	NAME	COLOR OF THE LABEL	CLASS	NAME	COLOR OF THE LABEL
I	EXTREMELY TOXIC	Red	1	PRODUCT EXTREMELY TOXIC	Red
II	HIGHLY TOXIC	Yellow	2	PRODUCT HIGHLY TOXIC	Red
III	MEDIUM TOXIC	Blue	3	PRODUCT MODERATELY TOXIC	Yellow
IV	LESS TOXIC	Green	4	PRODUCT LESS TOXIC	Blue
--	--	--	5	PRODUCT IMPROBABLE TO CAUSE SEVERE DAMAGE	Blue
--	--	--	NOT CATEGORIZED	PRODUCT NOT CATEGORIZED	Green

# Corn Market Highlights



## TOTAL MARKET – CORN

Indications in %. Basis in Turnover (USD mi).



**Stroby Mix: USD Mio 221 Mio (+ USD 50 Mio)**

Premium: USD 38 Mio (+ USD 5 Mio)

Protectors: USD 24 Mio (+ USD 3 Mio)

**Caterpillars: USD 219 Mio (+ USD 52 Mio)**

Stinkbugs: USD 188 Mio (+ USD 42 Mio)

Leafhopper: USD 47 Mio (+ USD 2,5 Mio)

Atrazines: USD 152 Mio (+ USD 13 Mio)

**Post Glyphosate: USD 92 Mio (+ USD 27 Mio)**

Burndown: USD 88 Mio (+ USD 3,5 Mio)

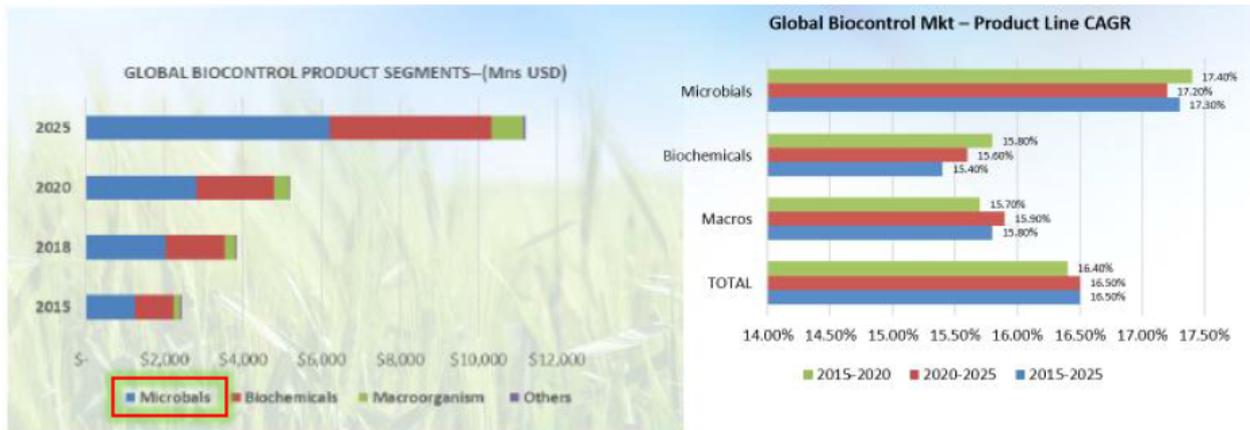
Premium Grass: USD 78 Mio (-5,5 Mi Mio)

Source: Spark



## Market | Global (USD) – by Segment

Microbiological represents 60% of the market



Source: Dunham Trimmer (2018)



更多内容，请参与2020CPEW，现场聆听上述嘉宾的报告。

点击下图，了解会议更多信息，并进入报名通道



CHINA PESTICIDE EXPORTING WORKSHOP

## 湖南海利披露半年报 2020年上半年归母净利润高于2019年全年

[世界农化网中文网](#)报道：8月10日晚，湖南海利披露半年报，公司上半年实现营收10.15亿元，同比增长2.88%；实现归母净利润近1.36亿元，同比增长494%。去年全年，公司净利润为1.01亿元。

报告期内，公司净利润延续了去年的增势，对此，其证券部工作人员电话中向财联社记者表示：一是供给侧改革之后，公司量大的产品价格上涨幅度明显；二是募投资金所带来的几个新项目，包括硫双威等陆续投产后产生了一定的效益；三是内部管理的改革，成本端控制较好。

半年报显示，旗下3大产品端价格上涨带来了公司利润的增厚；而计提资产减值损失同比大幅降低，则是公司营收变动不大，但净利增幅惊人的主因之一，其“固定资产减值损失”一栏显示，本期发生额约为317万元，上期发生额约为8151万元。

湖南海利主要从事化学农药的研发和生产，是国内氨基甲酸酯类农药的龙头企业。财报显示，其子公司海利贵溪和海利常德均是国家定点农药生产企业，也是公司上半年业绩主要来源。其中，100%控股的海利常德贡献净利1.32亿元；持股77.42%的海利贵溪贡献净利1604万元。

湖南海利方面透露，公司坚持以跨国项目合作业务为龙头，VIP客户优先、价格优先、账期优先的“三优”策略，力保外贸基本盘的稳定。

公司从去年就在继续加强与国际农化巨头拜耳公司、先正达公司等合作，随着硫双威等项目的顺利投产，公司产销进一步增加。

湖南海利董事长刘卫东公开表示：公司基于与拜耳公司硫双威项目的合作成功，根据公司后期战略发展规划，将进一步加强与农化跨国公司的合作。

另一方面，湖南海利靠着原药的品牌影响力和性价比优势，加强与国内有实力的制剂厂家的合作，在原有品种合作的基础上，公司嫁接新品种业务，扩大销售增量。

中报显示，甲基异氰酸酯类产品同比涨幅为0.34%；公司杂环类产品同比涨幅约30%；有机磷类产品涨幅约15%。

近年安监环保压力下，竞争对手逐步退出，公司的产品逐步上涨。上述公司工作人员表示，随着小的企业退出，肯定是减少了竞争对手，公司本身就是全球氨基甲酸酯类杀虫剂中的龙头，具备较强的价格主导权，主要产品价格上涨带来的就是利润。

对于蝗虫事件是否增加了行业需求这个问题，公司上述人士表示该话题较为敏感，不方便回答。但据业内人士介绍，公司产品主要用于杀虫剂，对蝗虫肯定是有效果的，因为公司主要是原料供应，不是下游的终端商直接面对客户，具体产品用途还是以下游厂家来定。