

基于 SWOT-PEST 分析的除草剂市场研究

王朝辉 (湖南人文科技学院生命科学系, 湖南娄底 417000)

摘要 从政治(P)、经济(E)、社会(S)、技术(T)等方面对除草剂市场的发展环境进行了 SWOT 分析, 并根据公式对除草剂市场作出了预测, 以期对除草剂市场的发展提供战略性的决策, 从而促进农村经济的发展。

关键词 除草剂; SWOT-PEST; 市场预测

中图分类号 S482.4 **文献标识码** A **文章编号** 0517-6611(2009)11-05194-

Research on the Herbicide Market Based on SWOT-PEST Analysis

WANG Zhao-hui (Department of Life Science, Hunan Institute of Humanities, Loudi, Hunan 417000)

Abstract The developmental environment of herbicide market was analyzed by SWOT method from the aspects of political (P), economy (E), society (S) and technology (T). And the formula was adopted to forecast the development of herbicide market in purpose of providing some strategic decisions, thereby could promote the development of rural economics.

Key words Herbicide; SWOT-PEST; Market forecast

目前, 国内外除草剂有数百种, 在除草剂生产行业中竞争比较激烈, 企业要想在激烈的竞争中获得较高的期望, 必须努力提升企业的核心竞争力。笔者对除草剂市场进行了 SWOT-PEST 分析, 并且基于这个分析对可湿性粉剂类的除草剂进行了市场预测, 以期为该类产品生产厂家的的发展提供借鉴。

SWOT 分析是最常用的内外环境综合分析的技术, SW 是指行业内部的优势或劣势 (Strengths and Weaknesses); OT 是指行业或企业外部的机会与威胁 (Opportunities and Threats)^[1]。除草剂市场的发展在某一特定时期内存在一定的优势与劣势, 面临着机会与威胁, 但这些优势与劣势、机会与威胁又不是一成不变的, 它们在一定条件下可以相互转换。因此, 笔者从政治 (P)、经济 (E)、社会 (S)、技术 (T) 等方面对除草剂市场发展的环境进行了 SWOT 分析, 以便了解除草剂市场发展的环境条件, 从而为除草剂市场的发展提供战略性的决策, 促进农村经济的发展。

1 竞争优势与劣势分析

在国家“服务三农”的政策指导下, 除草剂的社会效益逐步凸显, 同时, 国家对农药的生产日益规范, 2007 年 12 月 6 日农业部发布了《关于修订〈农药管理条例实施办法〉的决定》, 5 种高毒农药开始禁用, 这对于高效低毒的除草剂是一种机遇。国家中长期科技发展规划、国家“十一五”产业规划都指明了农药的发展将制止重复建设、压减过多的生产厂点, 逐步走向规模化、集约化经营, 注重健康持续发展, 并且国家发改委近期将农药企业注册资金的最低要求提高了 2 倍, 从而提高了农药行业的进入门槛, 强制淘汰了一批中小企业。农药的通用名称和简化通用名称不得申请作为注册商标, 这样将使除草剂的品名产生的商誉全归于零, 对于品牌商誉高的企业是一种威胁, 但是在某种意义上来说对于中小企业是一种机会。

我国农资市场广阔而分散, 作物种植单位小, 但是用户数量大, 一般以户为单位购买除草剂, 由于广大农村生产力水平普遍较低、市场信息明显不对称、单位购买量小、价格敏

感度高、自我保护意识差, 假劣农药的泛滥比较严重; 农资产品具有明显的季节性, 每年 3~9 月是生产销售旺季; 5 种高毒农药于 2007 年起的全面禁用, 大大优化了我国农药行业的竞争秩序, 行业总产能维持在 85~90 万 t/年, 杀虫剂、杀菌剂和除草剂比例分别定位在 50.0%、15.0% 和 25.0%, 但是农药企业总体生产规模小, 数量多, 行业前 10 大企业占全国总产量的比重只有 19.5%, 前 20 大企业占总产量比重只有 30.8%; 我国农药企业生产的产品基本上是已过专利期的产品, 同质化严重, 应该进行产业调整, 产业调整重点包括新型水田和旱田除草剂; 产品结构不合理, 高毒高残留产品多, 安全性高与环保友好型的产品少, 除草剂的药效和低毒性成为消费者购买该产品的主要考虑因素。

2 竞争威胁与机会分析

在我国除草剂行业中有上百种除草剂品种, 主要存在以下行业威胁。

2.1 主要的产品替代者

(1) 百草枯, 进口商品名称克无踪, 在我国除草剂进口中占有重要位置, 部分登记产品的动态是: 17.0% 高渗百草枯水剂, 用于稻茬免耕田, 有效成分为 382.5~510.0 g/hm²; 36.0% 百草·滴二胺水剂, 用于稻茬免耕小麦、苹果园、柑桔园防除一年生杂草, 有效成分为 1 080.0~1 350.0 g/hm²; 32.5% 百草·乙利水剂, 用于棉花棉叶催枯, 有效成分为 390.0~487.5 g/hm²^[2]。

(2) 氯嘧磺隆除草剂。江苏省溧阳市化工厂早在 1992 年登记氯嘧磺隆原药、20.0% 氯嘧磺隆可湿性粉剂, 用于大豆田防除杂草, 用量 (有效成分) 华北为 7.5~15.0 g/hm²、东北为 15.0~22.5 g/hm²。美国杜邦公司于 1994 年在我国登记 25.0% 氯嘧磺隆悬浮剂 (商品名称豆威), 用于大豆防除阔叶杂草, 用量 (有效成分) 15.0~22.5 g/hm²。据统计, 1992~2000 年全国有 8 个省、市 19 个企业登记产品 31 个厂次, 其中, 8 个企业登记原药和制剂, 原药与制剂企业比例为 1.0:1.4。10.0% 和 20.0% 氯嘧磺隆单剂登记 13 个厂次, 复配制剂登记 10 个厂次, 并以氯嘧磺隆 + 乙草胺复配为主体, 单剂与复配制剂比例为 1.0:0.8^[3]。这说明原药企业偏多, 复配制剂组合品种单一, 多企业同品种市场竞争较为激烈。

(3) 氟乐灵主要用于大豆、棉花田防除一年生禾本科杂

作者简介 王朝辉 (1971-), 男, 湖南邵东人, 硕士, 实验师, 从事农药实验与开发研究。

收稿日期 2009-01-20

草及部分阔叶杂草。

2.2 主要竞争者分析 在国内生产可湿性粉剂类除草剂的企业主要有河南省春光农化有限公司、漯河市康丰达药业有

限公司、山东麒麟农化有限公司和石家庄伊诺生化有限公司等,笔者主要对这几家除草剂生产企业进行目标、战略、优势、劣势 4 个方面的分析研究,研究结果如表 1 所示。

表 1 主要竞争者分析

Table 1 The analysis of major competitors

竞争者 Competitors	目标 Goal	战略 Stratagem	优势 Advantage	劣势 Disadvantage
河南省春光农化有限公司	打造一流品牌,生产精品农药	走质量效益型可持续发展之路,以大投入、高起点、高回报运作,品牌、市场、网络进行有效整合与优势扩张	研究人员达 70 多人,集科研、开发、生产和销售于一体,依托国内多个科研院所	与农民互动少,网上宣传力度不够
漯河市康丰达药业有限公司	保护自然,奉献社会	科技为先导、质量为生命,网络销售、厂商双赢	网页精细,信用度高,有漯河市的依托,在全国大多数地区有示范基地	除草剂的品种只有 3 种,难以满足市场需求
山东麒麟农化有限公司	生产环保型农药实现科研开发、药效试验、原药及制剂规模生产和销售服务的全面贯通	高效集约化、多元化发展,以全球市场为目标	人才充足,80% 不超过 29 岁;质量较高,宣传到位,与农民的关系好,网页内容全面	
沈阳丰收农药有限公司	塑造品牌形象,拉近与农民的关系	依靠强有力的资金巩固国内市场,大力扩展国外市场;完善产品,研究新一代产品	拥有各类专业技术人员 80 余人,占地面积 7.4 万 m ² ;资金雄厚,年出口大约 900 美元;地理位置优越	网页内容缺乏,公司管理不能全面市场化
石家庄伊诺生化有限公司	生产质优价廉的产品,进行新颖的包装和独特的销售模式实现公司发展	开发国内市场,与农民的利益相结合,完善企业内部管理	产品多元化,价格低廉	信用度不高,公司产品介绍不全

2.3 机会与威胁 通过上面的分析研究,笔者对除草剂行业中存在的机会与威胁再做进一步的调查研究,得出以下研

究结果,如表 2 所示。

表 2 除草剂行业的机会与威胁

Table 2 The opportunities and threats of herbicide industry

影响因素 Influencing factors	机会 Opportunities	威胁 Threats
宏观环境因素 Macro-environmental factors	Opportunity	Threat
宏观经济环境 Macro-economic environment	①宏观经济保持持续平稳较快的发展;②劳动力的转移,少耕、免耕技术的推广力度不断加大,农田化学除草技术日益为广大农民所接受;③农民人均收入水平提高,对产品的需求量提高	人民币升值将有利于农药的进口,有可能对国内的产品造成冲击
技术环境 Technical environment	①行业内大部分企业的科研多为模仿,一旦能够研发自主知识产品,就可以占领制高点,处于有利地位;②国家鼓励技术创新	①科研人才搜寻;②科研需要花较长时间,易被抄袭
政策和法律环境 Policy and law environment	①《农药管理条例实施办法》等法律法规对农资具有指引性;②国家对环保的重视会刺激消费者对绿色农药的需求量;③高新技术企业的优惠政策	
微观环境因素 Microcosmic environment factors	Opportunity	Threat
总体行业状况 General industry conditions	①国内厂家多且杂,一旦做大做强就可以占领市场高地;②国内外,除草剂需求种类多,市场潜力大;③大多数企业缺乏先进科研技术,使得高技术企业有较大的发展空间	①外国企业在国内投资办厂;②国内企业仿制能力强、速度快
竞争者 Competitor	①拥有核心专利产品,对方模仿较难,存有市场时机;②价格方面的优势,将使得国内的其他企业难以竞争	①市场竞争激烈,产品多,厂家杂,有时会造成无序竞争;②行业内的领先厂家市场占有率高,资金实力雄厚,其市场地位难以动摇
替代产品 Substitute products	①主要替代产品毒性高,除草效果不佳或者价高效果一般的相关除草产品;②生物除草剂研发条件难,且除草效果较慢,很难替代目前的农药除草剂	①竞争对手产品占据很大一部分市场资源,较难掠夺;②一旦生物除草剂形成规模投入市场,将会冲击现有的竞争秩序
除草剂加工企业 Herbicide processing enterprise	该类型企业一般技术平平,企业可以利用技术壁垒,在导入期利用市场以确保企业生存	①企业在资本规模、营销渠道、产业规模以及原料上良莠不齐;②很多企业属后起之秀,市场开辟有一定难度
供应商 Supplier	①生产除草剂等农药的原料易得,企业由于技术先进有成本优势;②供应商有一定的优惠	①原料进货地远,运输成本的风险较高;②由于除草剂有季节性,季节性进货时间安排不佳可能会导致原料缺乏
潜在购买者 Potential buyer	①农资公司或植保站等,在行业内具有相当的影响力,在消费者心中形象较好;②农资公司,优良产品会吸引优秀的农资代理商,因此需求量很大;③企事业单位,由于草坪等环境需要除草,需求较大;④政府部门,城市规划与环境保护方面以及在政策方面都会直接或间接使用除草剂	①企业价格谈判能力弱;②市场对产品的认知度低,产品市场推广难度大

3 行业预测

3.1 除草剂供求状况综合分析

(1) 据全国农业技术推广服务中心数据,2006 年的除草剂销售量为 6.93 万 t,2007 年为 7.28 万 t,2008 年除草剂需

求继续走高,预计为 7.80 万 t,水、旱、菜田除草剂的需求量,特别是选择性强、安全、高效的除草剂需求量加大。

(2) 新型复合除草剂是为适应选择性强、安全、高效这种发展方向而研制出的新型直播稻田除草剂,未来推广应用前

景十分广阔。

(3) 高效、经济、安全农药的需求将继续受益于大型农场的发展。

(4) 由于国内农村劳动力的大量转移、免耕等农业耕作技术的推广,带动了除草剂消费的增长,除草剂市场增长速度在 3 大类农药中 fastest。

3.2 市场容量估计 市场容量的计算公式为:

除草剂总使用面积 = 水稻田(耕地)面积 × 使用除草剂

水稻田(耕地)百分比

除草剂总销售额 = 除草剂总使用面积 × 每公顷除草剂使用价格

该公司的市场销售额与测量 = 除草剂总销售额 × 公司市场销售比率

根据以上公式,笔者对可湿性粉剂类除草剂生产厂家(以湖南农技公司为例)的未来 5 年发展情况做出了预测,如表 3 所示。

表 3 厂家未来 5 年内的发展情况

Table 3 The development situations of manufacturers in the future five years

年份 Year	区域 Regions	市场份额 Market share	销售额//万元 Sales volume
2008	湖南省及周边地区	湖南 2%	1 000
2009	湖北;广西;江西;广东;湖南	湖南 3%;湖北 2%;江西 2%;广西 2%;广东 2%	2 000
2010	湖南;湖北;江西;广东;广西;云南;江苏;浙江;福建	湖南 6%;湖北 4%;江西 4%;广东 4%;云南 2%;江浙 2%;福建 2%	3 500
2011	湖南;湖北;江西;广东;广西;云南;江苏;浙江;福建;山东;安徽;东北;河北;东亚	湖南 8%;湖北 6%;江西 6%;广东 6%;云南 4%;江浙 4%;福建 4%;山东 2%;安徽 2%;东北 2%;河北 2%	4 500
2012	湖南;湖北;江西;广东;广西;云南;江苏;浙江;福建;山东;安徽;东北;河北;海南;台湾;东南亚	湖南 9%;湖北 7%;江西 7%;广东 7%;云南 6%;江浙 5%;福建 5.5%;山东 4%;安徽 4%;东北 4%;河北 4%;海南 4%;台湾 3%	5 000

4 结论

综上所述,我国除草剂的市场前景非常可观,高效低毒的可湿性除草剂生产厂商在 2009 年抓住机遇,努力提高自身的核心竞争力,销售将有较大突破。

参考文献

- [1] 姚望. 基于 SWOT-PEST 分析范式的中国“走出去”战略环境研究[J]. 经济论坛, 2006(22): 63-65.
- [2] 王宝戩, 岳辉, 王德新. 除草剂的使用和选择[J]. 现代化农业, 2008(8): 49-50.
- [3] 王敏. 化学除草剂合理使用技术[J]. 农村新技术, 2006(12): 23-24.

(上接第 5193 页)

止进口中国动物源性食品^[7]。因此,该项信息服务应着重于:①为水产养殖者提供鱼药使用方法的培训,使其了解药物使用方法和药物特性,在用药剂量和用药种类等方面遵守用药规定,不使用未经批准的药物,杜绝滥用药物;②及时为水产养殖者提供国内有关水产品用药方面的法律、法规、政策和相关文件;③及时通报各国政府出台的关于动物检疫和药物残留最高限量等方面的法律、技术法规,提高养殖水产品质量安全规避的贸易风险意识。

3.5 苗种安全控制方面中的信息服务策略 水产苗种是水产养殖生产的第一物质基础,是水产养殖业最活跃、最重要的生产要素,是保障水产品质量安全的源头,对水产养殖业健康持续发展将发挥重要作用。但是我国目前面临着良种繁育基础条件较差,生产和供应能力较低、育种研发能力弱,育成良种少,种苗工程的科技支撑力度不足、管理制度不配套以及种质检测工作滞后等问题。因此,该项信息服务的重点应着重于:①帮助水产养殖者挑选技术力量雄厚、信誉良好的育苗厂采购苗种;②对苗种采购人员进行培训使其具备

一定的专业知识和技能,对育苗过程中是否使用禁用的抗生素和孔雀石绿等药物进行检测;对是否使用高温育苗、有亲源关系的亲本繁殖的情况进行检查;对饵料投喂、水质监测、水交换处理、病害防治处理、苗种生长状况等的记录、辅助养殖设施(如增氧机)的使用和维护等日常管理控制进行审核,从而保证苗种质量。

参考文献

- [1] 刘秀梅. 食源性疾病已成为我国头号食品安全问题[EB/OL]. http://news.xinhuanet.com/health/2006-09/08/content_5065221.htm.
- [2] 佚名. 北京 23 人食用凉拌螺肉“福寿螺”导致脑膜炎[EB/OL]. <http://www.sina.com.cn>. 2006
- [3] MERLINDA D LMGCO, JOHN D NASH. 农业与 WTO 创建一个促进发展的贸易体系[M]. 北京:中国财政经济出版社, 2005: 227-231.
- [4] 赵法箴, 李健, 刘世禄. 水产健康养殖与食品安全发展战略研究[J]. 海洋水产研究, 2002, 23(4): 66-70.
- [5] 卢东, 席运官, 肖兴基, 等. 中国水产品质量安全与有机水产养殖探讨[J]. 中国人口·资源与环境, 2005(2): 85-88.
- [6] 檀学文, 杜志雄. 我国渔业可持续发展问题研究[J]. 经济参考研究, 2006(35): 42-49.
- [7] 江希流, 华小梅, 朱益玲. 中国水产品的生产状况、质量和安全问题及其控制对策[J]. 农村生态环境, 2004, 20(2): 77-80.