

植物種苗電子報

發行人：郭華仁
執行編輯：紀芷芸
台灣大學農藝學系種子研究室

種苗市場

- [種苗代理商在今日種苗市場的工作](#)
- [2000 年中國蔬菜種子市場](#)

種苗代理商在今日種苗市場的工作

種苗運銷策略與其他農產品相似，須包含各種步驟及程序，才能將種苗從採種戶、種子公司、零售商轉移至農民；有時運銷通路還會多一到兩站。通路範圍往往穿越國界甚至洲際，可謂是一段崎嶇的旅程。而協助種苗運輸的人，正是種苗代理商。

種苗代理商負責飼料及糧食作物等種苗交易，提高其運輸效率，穩定市場佔有率及價格。John Zuelzer & Son Canada 公司的種苗代理商 Rick Lusk 指出，種苗代理商除了協助種苗的運輸外，也提供客戶最新的產業訊息，如該產業長期或短期的趨勢或相關計畫。種苗代理商沒有種苗的所有權，因此他們在行銷時，會提供給買家全方位的訊息，公正且客觀，不會特別偏重某產品。Zuelzer USA Seed 公司的總經理 Randall Pope 表示，種苗代理商已經有 100 年的歷史，早期種苗的品質並沒有統一的標準，因此國家或公司常對種苗品質有疑慮，種苗代理商在進行交易時也不公正。

運儲管理爭議

種苗代理商除了扮演上述角色外，也調解買賣方之間的爭議，如種苗品質、運輸等問題。Luck 指出，種苗為國際性的產業，白花苜蓿可能由紐西蘭

送至加拿大，牧草可能由美國送至歐洲，因此種苗代理商同時也為熟悉國際貿易的人才。一些種苗公司已在全球設據點，聘請種苗代理商，讓全世界的客戶享有即時的服務。

高價值種苗

價值高的花卉或農產品種苗，其商業模式會做一些調整，種苗代理商可能會購買該種子所有權。

然而，因園藝作物的品種權取得困難，造成目前市面上販賣的花卉大都源自同一種苗商。如種苗代理人能代理不同種苗，市場所販賣的花卉品種能夠更多元。

種苗代理商的工作，從以前的種苗交易，延伸至目前品種權的買賣，種苗代理商的工作性質明顯有改變跡象。從前代理商要由不同的來源找出最好的供應者，目前可能遇到的情形是具品種權的供應者僅此一家；因此種苗代理商的主要工作，為負責協商具品種權品種的契約生產及安排授權買賣；如種苗代理商替某公司在歐洲註冊某品種，進一步開發該品種的市場合夥人。

資料來源：<http://www.seedquest.com/hosting/seedworld/archive/pdf/07/Makingthetrade.pdf>

2000 年中國蔬菜種子市場

估算一個國家的種子市場不很容易，Koo 等人發表於 2006 年的文章可提供參考。該文章的表五估算中國種子市場，包括糧食作物、油料作物與蔬果作物等。下表摘錄蔬菜種子市場的估算，但作者表示這只是所有蔬菜的一半而已。資料的來源除了公開的資料庫外，還包括私下的詢問相關人士。由

於部分種子農民自行留種，因此所謂種子更新率是指播種量中由購買所得的百分比；例如雜交玉米為 100%，而 OP 品種則僅 15%。

單位 作物	播種面積	平均播種量	種子消耗量	平均種子價格	種子更新率	商業種子銷售	
	千公頃	公斤/ 公頃	千公斤	人民幣 /公斤	%	千人民幣	千美元
大白菜	2,023	3.5	7,091	120	100	849,660	102,616
辣椒	1,309	2	2,618	100	95	248,710	30,037
黃瓜	1,168	2	2,336	200	100	467,200	56,425
番茄	1,032	0.5	516	800	90	371,520	44,870
西瓜	1,617	2	3,234	1,000	100	3,234,000	390,580
總合			15,785			5,171,090	624,582

資料來源：Koo B, PG Pardey, K Qian and Y. Zhang (2006) An option perspective on generating and maintaining plant variety rights in China. *Agricultural Economics*, 35: 35–48.

電話：02- 3366 4770

傳真：02- 2365 2312

本版網址：<http://e-seed.agron.ntu.edu.tw/0075/20075.pdf>