

植物種苗電子報

發行人：郭華仁
執行編輯：謝舒琪
編譯：鍾宜錚、呂子輝
台灣大學農藝學系種子研究室

種苗市場

- [Sakata公司宣佈賣出英國觀賞植物公司](#)
- [經濟衰退下 有機產業的兩極走向](#)

Sakata 公司宣佈賣出英國觀賞植物公司

[Sakata](#)公司宣佈售出英國Sakata Ornamentals公司。英國Sakata Ornamentals公司位於英國瑟斯克，專門生產觀賞植物，原本由總部於法國的歐洲Sakata公司持有股份。

新公司改名Earley Ornamentals Ltd.，將由Simon Earley公司接管，而目前英國Sakata Ornamentals公司的總經理將繼續為Earley Ornamentals Ltd公司效力，持續供給高品質觀賞植株給英國市場。

Sakata 公司販賣的觀賞植株的主要品種，Earley Ornamentals Ltd 公司將持續販賣這些品種的幼苗。

此轉讓可讓 Sakata 公司更專注作育種工作，讓 Earley Ornamentals Ltd.公司的優秀團隊販賣與供給高品質觀賞植株的幼苗。英國 Sakata 將繼續銷售種子，透過 Earley Ornamentals 公司及在丹麥的歐洲物流中心直接供應。

資料來源：<http://www.seedquest.com/News/releases/2009/july/26939.htm>

經濟衰退下 有機產業的兩極走向

受經濟不景氣的影響，消費者購買力降低，連帶影響到有機產品的銷售。美國 2007 年有機市場的成長率有 20%，2008 年僅 4%。在英國 1993 年以來每年有 26%的成長率，2008 年僅 1.7%。最大的有機食品連鎖超市 Whole Foods Market2008 年的股價下跌 20%。

不過忠實顧客仍堅持購買有機產品，地方上的有機運動也逐漸興起。有機運動已經從台面上的有機超市延伸到地下，形成一個地方上人民彼此支持的有機網絡。美國有機種子，種子銷售成長率大幅提高，顯示民眾開始致力於有機耕種。許多年輕人從事自耕，生產鮮食蔬菜與雞蛋和雞肉。有些人也與朋友合夥發展地方性農畜產品合作社，來避免高價有機產品。

不景氣下，農夫市集的有機食品銷售卻仍有顯著成長。英國農夫市集銷售在 2008 年成長了 18.6%。在美國，農夫市集也越來越多。農

夫市集數量的大躍進，以及投入資本的增加，顯示大眾對當地新鮮食材的優點越來越感興趣，而許多中小型農戶發展有機耕種也是另一項好處。

Kopali Organic 公司創辦人相信，生產有機食品與公平交易將成為全世界民眾選購食品的新守則。在兩百年前，如果拒絕購買奴隸生產的糖，會被貼上「激進派」的標籤。因此只要大家踩著小而穩定的步伐，發展生態與倫理實踐的新守則，很快地，購買非有機以及非公平交易的食物將遭人唾棄。不過這需要民眾觀念的改變。

高油價未來會縮小有機與非有機產品的價差，或在某些情況下價差將不復存在，因為消費者會直接從產地購買，使得有機市場的成長，具備相當大的潛力。

資料來源：Aillise MacMahon (2009) Organics in the recession : Bailing or Booming ? Seedworld (6): 20-22.

<http://www.issuesink-digital.com/seedworld/200906/?pg=23>

電話：02- 3366 4770

傳真：02- 2365 2312

本版網址：<http://e-seed.agron.ntu.edu.tw/0109/20109.pdf>