

# 植物種苗電子報

發行人：郭華仁

執行編輯：謝舒琪

編譯：呂子輝

台灣大學農藝學系種子研究室

## 種苗市場

- [巴西蔬菜種子市場持續成長](#)
- [美國加州農民交換稀有水果的種苗](#)

### 巴西蔬菜種子市場持續成長

巴西蔬菜種子的統計資料很缺乏，僅 ABCSEM (Associação Brasileira do Comércio de Sementes e Mudanças) 組織有若干數據。鑒於資訊有限，巴西蔬菜種子售出的總值難以估計。

最新的資訊指出該市場約值 2 億美元，這三年有明顯的成長。

蔬菜種子業者呈現正面氣氛，可見近年的市場情況非常好。

詢問種子公司大多數經理以及銷售員，現在銷售情況為何？他們通常都回答很好或是非常好。情況有助於蔬菜種子公司達成他們的預估銷售，並頻傳捷報。

蔬菜種子表現良好的原因是由於近幾年巴西的經濟景氣非常好。

景氣好增加國民購買力，更多人可買更多種類的食物。

近幾年來超級市場銷售持續成長。2009 年的記錄約達 1 億 7700 萬 RS(巴西幣值)，約 9000 萬美元，其中蔬果類銷售約佔 10%。

蔬菜種子市場的改變引人注目，有利於增加蔬菜種子市場價值。

舉例而言：

- 胡蘿蔔市場的雜交品種越來越多，農民的種子成本增加，從每公頃 150 美元增至 800 美元。當然農民會投入那麼多錢是因為到最後能回饋在產量上。
- 西瓜市場持續變化，從一般的 **Crimson Sweet** 固定品種轉移雜交品種。此外出口用無子西瓜品種以及個人用(3 至 4 公斤)小西瓜雜交品種也增加。這些種類的售價都高於固定品種，增加了種子市場價值。
- 甚至在近幾年價格競爭激烈的鮮果市場番茄(ESL 型)，抗鏽菌(race 3) 雜交品種的售價高於抗捲葉病毒病(TY 型)的番茄品種。
- 甜菜固定品種轉為雜交品種的態勢持續增加，因此種子價格越來越高。

以上這些例子可以解釋市值增加的原因。

當然還有更多種子技術的採用(造粒及萌調處理種子)，再加上洋蔥與其他作物的播種密度增加，因此提高種子的消費量與市場價值。

鑑於市場持續成長，可以看到更多公司往巴西注入更多資金活動，特別是增加產品研發與銷售的團隊。



巴西 1998 年至 2008 年蔬菜生產的成長。

由於農民的產量增加，因此導致種子市場成長很大。產量增加是由於在蔬菜生產上運用更加的技術，而使用好種子是其第一步。

資料來源：

[http://www.seedquest.com/news.php?type=news&id\\_article=10747&id\\_region=&id\\_category=&id\\_crop](http://www.seedquest.com/news.php?type=news&id_article=10747&id_region=&id_category=&id_crop)

### 美國加州農民交換稀有水果的種苗

柿子栽種者 Jim Bathgate 在加州稀有水果農民年會「水果嘉年華 (Festival of Fruit)」上推廣極小的黃色桃子，並提供香甜又多汁的果肉給果農試吃。

Bathgate 在他的柿子園內意外發現該突變枝條。他趕緊收集果核，以期能種植更多幼苗。

像 Bathgate 這樣的稀有水果狂約數百人；他們收集並分享種子、扦插枝條與知識。該組織成立於 1968 年，鼓勵農民與業餘人士種植稀

有植物，來取代蘋果、橘子等平凡無奇的水果品種。會員尋找全球的新品種或研發美味、健壯且適合種在自家院子的品系。

該組織以非商業，栽種不普遍的水果為。會員發現後可命名品種，有流名於史的機會，而且可能還有額外收益。

他們指出加州酪梨種植的品種 95%都是‘Hass’，該品種是由樹木業餘園藝學家 Rudolph Hass 於 1926 年在 La Habra Heights 近郊自家的園中所發現。

Hass 航空工程師，77 歲已退休，他將該品種嫁接到朋友家從未結果的樹上，自此之後就開始瘋狂四地蔓延。

於每年 8 月、4 天的會議期間，會員可採集梅子、杏仁和其他核果類新品種的樣本，農民也可遊覽石榴農場或學習如何繁殖棗樹。

70 歲的 Edgar Valdivia 帶著參觀者到他多蔭的後院，展示果尖微凸的火龍果。

Valdivia 表示雖然原產於中美洲，火龍果在東南亞非常普遍，東南亞的農民培育出會攀爬的仙人掌科品種，並可自花授粉且不需經昆蟲授粉。不過亞洲品種色彩較不那麼鮮豔。

資料來源：<http://abcnews.go.com/Business/wireStory?id=11511630>

電話：02- 3366 4770

傳真：02- 2365 2312

本版網址：<http://e-seed.agron.ntu.edu.tw/0135/20135.pdf>