

過期電子報 本報資訊訂閱辦法	植物種苗電子報	每月10、25日發行 贊助單位：農委會農糧署 發行單位：台大種子研究室
種苗品種 種苗市場 種苗法規 種苗科技	第 0179 期 2012-8-10 第二版 搜尋本網站 全國種苗商名錄	
 專輯 ■ 反對專利納入植物研發 ■ 種子自主權：牛糞傳奇與希娃傳奇 版權聲明 Viewed in IE	種苗市場 印刷版 • 澳洲最受歡迎的蔬菜：胡蘿蔔 • 種子鏈：為小農生產更好的種子 澳洲最受歡迎的蔬菜：胡蘿蔔 澳洲每週家庭最常購買的蔬菜：胡蘿蔔再次獲得勝利。	
發行人：郭華仁 執行編輯：吳欣俞 電子信箱 	2012年第一季最新數據顯示，63%的澳洲家庭每週都會把胡蘿蔔放進購物手推車中，緊接的是澳洲家庭認為不起眼的馬鈴薯，佔55%。澳洲蔬菜馬鈴薯生產者聯盟(AUSVEG)產業發展及通信經理Andrew White表示，澳洲消費者對於胡蘿蔔及馬鈴薯的喜愛，可以反映出這兩種蔬菜在廚房中是烹飪的好選擇，能持續供應是它們能讓消費者選擇的關鍵因素。AUSVEG是澳洲蔬菜馬鈴薯產業體最高組織，擁有9000位蔬菜及馬鈴薯種植者。 市場分析及諮詢公司Freshlogic收集編譯最新數據，指出澳洲截至今年三月31日為止，最常消費的新鮮蔬菜，並與2011年最後一季數據進行比較。White先生說：南瓜銷售在2012年第一季也成長了5個百分點，這可能是因為在澳洲許多地區氣溫降低。胡蘿蔔、馬鈴薯及南瓜是澳洲人冬天餐桌上最常見的蔬菜，今年在許多地區的氣溫相較往年來得涼爽，這或許是為什麼今年有更多的家庭購買這些當季盛產的冬令蔬菜。 其他第一季熱銷的蔬菜項目包括番茄。澳洲每週有59%的家庭將番茄列入購買清單，其他在2012年第一季熱銷的還有萵苣及洋蔥。數據也顯示今年澳洲家庭每星期上超市的次數些微下降，但這僅是微幅的降低，長期趨勢看來頂級超市消費的趨勢仍舊持續。大約有20%的家庭每週消費次數超過6次，相較於2010年最後一季，僅有11%的家庭消費如此頻繁。儘管這季消費習性些微降低，長期來看，可能由於消費越來越為便利，所以消費次數仍是大幅增加。	

資料來源：http://www.seedquest.com/news.php?type=news&id_article=28321&id_region=&id_category=&id_crop=1853

種子鏈：為小農生產更好的種子

中小型種子公司在研究者與農民之間的連結上，是關鍵的橋樑。

墨西哥Bidasem種子公司總經理María Esther Rivas說：我是農藝家，我有責任貢獻於墨西哥。Bidasem每年約產出一萬袋玉米種子，每袋22.5公斤。儘管產量不大，與Bidasem類似的公司在改善農民生計上提供很多的貢獻。「我們的目標是要提供農民優質平價的種子，而且還要能適應我們所處的Bajío地區。農民果真得到他們所要的產量，就是我們最滿足的時刻」。

顯現出優雅的身影，迷人的Rivas乍看之下並不像一位職業的農婦，然而，她的確流著農夫的血。從小就熱愛昆蟲，也喜歡與農藝家父親在外到處跑。Rivas說：對我而言，與農夫一起農田裡，是在平常不過的事了，在這之中，我試著了解他們的想法、需要，以及該如何幫助他們。只要目睹Rivas工作的樣子，就不會懷疑她是怎樣選擇職業的。對於貼身團隊她是要求甚嚴；從田間植株的檢查到種子分級，乃至於接待來訪的經銷商，她都參與整個過程。Rivas是一位肩負使命的女人：盡可能的提供最好的種子。

在國際玉米小麥改良中心（CIMMYT）裡，育種家及研究人員致力於開發產量更高的玉米，而他們的終極目標則是希望可以確保全球糧食充足，減少貧困。然而在種子生產鏈中，這僅是科學家、農民及消費者關聯中的第一步。要能夠影響作物的生產，與Bidasem這類種子公司的合作是至關重要的。CIMMYT提供良種，小型種子公司則是聯繫種子經銷商及農民之間的關鍵。對於Rivas來說，她的生意取決在是否可以提供客戶越來越好的種子。

大餅一塊

與大部分開發中國家一樣，墨西哥大部分農民種植的種子並非最好的。這裡種植的玉米，超過四分之三都是低產量的傳統品種。優良種子的不足往往是限制因素，因為種子生產相當複雜且具挑戰性。其生產交貨時間長，產品又會壞掉，在農田或儲存過程中都是容易損耗。地區性小型種子公司是聯繫當地市場與小農的唯一管道，所以我們應該加以扶持。CIMMYT種子部門專家John MacRobert說：我們還有很多尚未利用的機會。種子產業有潛力可以改善農民生計及國家經濟。種子改良可以為農民帶來希望！

Bidasem的辦公室周遭圍繞著優美的農田景致，綠色田野、食品加工廠、糧倉、機械製造商，以及好幾個大小不等的種子公司。Bajío曾一度被稱為墨西哥的糧倉，至今也仍堅守它的本分。Rivas並沒有被激烈的競爭嚇倒。她說：銷售的種子量非常少，然而需求大，因此我們必須更有效率。這是一塊大餅，而我們並打算壟斷，仍舊有很多其他市場。

公司需要CIMMYT

雖然該公司有生產及行銷其他作物種子，玉米種子仍是Bidasem的關鍵產品。Rivas說：開發出自己的雜交種是很重要的，但對我們而言，若沒有CIMMYT的種源是不可能達成的。她所販售四種不同的雜交品種，全都源自CIMMYT公開販售的母系品種；其產品可以說百分之百來自於CIMMYT。由於MasAgro協議簽署，Bidasem及CIMMYT的合作關係越來越緊密。

各司所長

在高效的跨國種子公司與古老的傳統品種兩者之間來做比較，很容易令人懷疑小型公司存在的必要。大型公司精緻地生產玉米雜交品種就像高檔競賽腳踏車，在平順的道路上無庸置疑的可以展現無與倫比的高效性能，像是作物在肥沃的土壤上給予適當的照顧，可以創造出驚人的產量。然而在顛簸的石路或泥濘地中，登山腳踏車會是較保險的選擇。而這就是Bidasem這類公司存在的意義。他們推出的雜交種在(沒有灌溉的)旱田中，以及逆境中反可以有傑出的表現。Rivas說：我們尋找不同的利基產業。我們的產品或許不是很漂亮，一致性也不高，但耐受力很強；耐旱性高，也能抵禦極端雨量的侵害，還能維持良好的產量。

小型種子公司致力於開發適合區域性微環境的品種。傳統品種雖然耐受力也好，能適應當地環境，但是產量卻低。在崎驅的路上雖然可以用走的，然而登山自行車可以跑的更快，氣候變化同時也意味著許多過去適應當地的品種也開始面臨考驗。中小型種子公司可以提供給農民更高產量及穩定生產的品種，並大幅確保他們的糧食及收入。一組輪胎的確需要一些機械知識，而改良的品種若沒有配合正確的管理，就會像生鏽的腳踏車缺乏正確維護。Bidasem與經銷商的密切合作，就是為了確保給予農民正確的建議。他們頻繁的舉行田間活動及導覽，展示其產品並提供技術建議。Rivas說，當他們有疑惑及需求時，我們就會出現。無論面對什麼問題，我們都會與他們一齊面對並解決。

對於未來，Rivas會想到氣候變遷，以及需要的新品種來面對。「對農業來說，最大的限制因子在於氣候。我們的雜交品種必須能夠應付所面對的逆境，主要是缺水及極端氣溫」。緊密的合作才能讓我們加緊合作，解決這些挑戰，並讓最好的種子由研究者轉到農民手上。

資料來源：<http://www.cimmyt.org/en/newsletter/598-2012/1398-the-seed-chain-producing-better-seed-for-small-farmers>

[訂閱辦法](#) [版權聲明](#)