

[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0192期 2013-02-25 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

發行人：郭華仁
執行編輯：吳欣俞
電子信箱



致讀者：

因為計畫終止，本電子報將於本期發刊後停刊。

植物種苗電子報 謹告

種苗市場**印刷版**

- [花卉產業的復興](#)
- [紅箭牌種子公司舉行展覽會](#)

花卉產業的復興

花卉種子產業希望能以產品創新及強而有力的市場訊息，來從經濟衰退中振興。

自從經濟大蕭條以來，美國人口袋裡的錢越來越少，許多時候，因為喪失贖取權的危機，所以沒有辦法花費在家中或庭院裡。因此美國的花卉產業，必須熬過一些經濟艱困時間，而這也同時影響到種子育種家及經銷商。

當它們祈求復甦的同時，產業領導者並不期望「靈丹妙藥」，或是某種新技術來重振銷量。而是，著重於滿足需求及消費者想要的，讓他們可以盡快的再掏出錢來。

銷量越少，玩家越少

整體而言，在過去五年來縮減自由支配開支後，美國花卉市場感受到經濟衰退的衝擊。行內人對於銷量的下降並不感到驚訝。先正達花卉公司的資深市場經理Mike Murgiano表示，歷史證明，住房市場低迷對於觀賞植物的消費會有負面的影響。

德州A&M大學國際花卉栽培Ellison講座的Charlie Hall教授表示，整體觀賞植物產業感受到的最大衝擊是企業的退出，就他估計，自經濟衰退後美國生產者驟降了30%。

生產者的減少證實比起典型衰退更為嚴重，他歸因於距離上次金融危機已經多年，且產業需要一些「重新塑型」。自1980年代初期以來，花卉產業一直享受著二位數的成長率，1990年代也不差，

平均成長率都在6-7%。現在整體產業已經成熟，這也會帶來一些整合，現在看到的就是種子以及繁殖上的層次。經濟壓力將會催促這個過程。生產植物在過去過於順利，以致於近年來出現供過於求的狀況；重新塑型並非壞事。

Verdant Partners的品種產業經紀及諮詢團隊的合作夥伴Rod Stacey表示，一些人認為因為衰退導致合併，一些人則認為這是適當的反應。(花卉部門的)合併不是因為田間的科技，而是因為規模經濟，每個人都試著擴大規模，每個人都試圖控制至零售商的價值鏈所有管道，因此需要一定的規模。Hall指出，這樣的動作會藉由產業中叫的出名字的企業及私人投資公司所主導。

人口在花卉產業的衰退上也發揮了作用。這個產業是在嬰兒潮所建立出來的，而現在已經長大成人，傳統來說，花卉產品的消費從65歲之後開始下降。

經濟考量也同時影響到種子生產的地點，增長的業務遍佈全球，Stacey說，這不是個新的作法，今天市場的物種多樣性需要一個廣泛的生長條件範圍。然而其他因素讓它變的更為普遍。我們現在看到生產種子的地方有哥斯達黎加、哥地馬拉和智利。這是因為氣候條件佳。但是也可以在地中海或加州找到相同的生長條件，在勞力成本較低的國家是更具有成本效益的。雖然增長的業務遍佈各地如南美地區，但美國本地仍保留有一定的花卉公司。

Murgiano指出先正達花卉最近投資800萬多美元在美國加州的設備廠房，並命名為Center of Excellence。這個計畫在2011年開始，包括全國最先進的溫室、網室及填盆裝置。溫室將會用來進行三色堇、堇菜、天竺葵和菊花等的育種。

技術？是的。基因改造？不。

基因改造技術改變了田間作物的種子產業。然而，花卉產業生產者並沒有看到類似的潛力。目前的育種技術已足以滿足生產花卉所想要的性狀。

即便近年來基因改造的成本有所降低，Stacey說，仍不符合小型市場的物種。少數的基改工程已經完成，用來生產以自然方式難以達成的花色。他說，對卉產業較有用的方式是突變與透過電腦操作的基因組資訊。基因型與基因組圖譜也會很有幫助。

Murgiano說，在先正達花卉生產線上，並沒有基改種子，採的主要是先進育種技術。先正達相信，所有的種植者都應該選擇可以幫助他們達到生產需求的最好技術及產品。

Murgiano指出他們能夠生產出有鮮艷花色、更好的抗旱性及耐受力，及更長的開花時間，也不用引進新的遺傳物質。這也同時讓先正達這樣的公司，藉由提升無性繁殖的方法得到好的結

果。Murgiano說，無性繁殖是過去5-10年來，花卉產業中最快的成長區域。

Harris種子公司位於紐約Rochester，銷售花卉及蔬菜種子給家中園丁及專業的種植者，也傾向於不使用基改種子。該公司總裁Dick Chamberlin表示，我們試著對於科技有著開闊的接受度，但是要說基改生物體對於環境沒有長期的影響，這我們仍無法完全地信任。

同時也要考量到消費者觀感。即使觀賞植物不像基改作物會吃下肚，Stacey相信一般民眾對於引進基改生物體仍有負面的想法，因此並不會勸客戶不要有任何反彈。

然而這並不代表著消費者會堅決不接受任何基改花卉種子。Hall說多年前，他與他的同事向一個花園主人詢問他們植物育種的看法，我們並沒有看到他們，在接受基改花卉種子上有任何的猶豫。他們所關心的是侵入性，培育一種刀槍不入的植物，會不會曝入在被侵害的潛在危險中。

作好交付準備

做為產業領導者普遍的樂觀面，未來一片光明。

先正達的Murgiano說，該公司在Gilroy廠房的投資，及近年來所推出的新品種，證明了它們對復甦的信心。他說，我們經歷了兩年大型的推出年份，這顯示了這個業務有多少的機會。並指出在2012-13年度型錄中，推出了超過100種新種子品種。

Murgiano說，先正達的目標是提供獨特且生長漂亮的觀賞植物。消費者喜歡花，這是很重要的，因為他們爭相種植美麗的花園。希望能讓消費者叫出「哇！」的驚嘆，豐富他們的園藝經驗。所以一直在找尋可以茁壯生長的技術。育種上有很多可以努力的地方，而在此點先正達有其獨特的定位。

商業化種植者關注消費者趨勢，商業化種植者關注於消費者趨勢，持續生產更多組合性花盆和吊籃。即使家庭園藝是流行的嗜好，公司副總裁及觀賞植物經理Harris' Vicky Rupley表示，實際上傳統的花園正以一定速度下降中。Rupley說，越來越多的房主種植或買適用於花盆或吊籃的產品，花床的消費越來越少。混合式的花盆在過去時多年來越來越流行，這種趨勢也會持續下去。

幸運的是，此趨勢對於種植者及育種家的底限是有益的。盆栽及吊籃以小包裝種子，在大型量販店或超市的展示上可以保持更久，對於消費者而言更為迷人，也更容易銷出。

然而，Hall表示，種植者必須考量到下一代消費者會希望超越盆栽的大小規模。我們必須考量到明天的消費者。我們必須談論觀賞

植物提供的金融衝擊、健康及福祉與環境利益。他補充說到，我與我的父母與祖父母一起從事園藝，X及Y世代的人們並沒有這樣的經驗，產業界裡的每個人必須經歷某些教育努力，以展示園藝及景觀的利益。

資料來源：http://www.seedworld.com/index.php?option=com_content&view=article&id=597:ornamental-overhaul-seed-world-february-2012&catid=108&Itemid=120

紅箭牌種子公司舉行展覽會

紅箭牌種子公司(East-West Seed)在泰國清邁的Simon Groot研究中心舉辦國際田間日，向全球農民及經銷商展出公司在植物育種上的種子科技及創新。

在佔地一公頃的田間，展示了萌調種子、造粒種子、披衣種子、嫁接技術和超過200個改良品種，這些品種疾病抗性更強、果實品質更佳。在開放式田間的114個品種，包括了甜玉米、糯玉米、豇豆、菜豆、萵苣、空心菜、香菜、莧菜、紫蘇、蔥及秋葵等；同時也展出了葫蘆科作物如黃瓜、苦瓜、南瓜、葫蘆、櫛瓜、冬瓜和西瓜。茄科的室內及室外品種作物如番茄、茄子、辣椒和甜椒。也有黃瓜、冬瓜及苦瓜溫室品種；因為在全球很多地方，室內種植將會是一項新成長的趨勢。試吃攤位來賓可以品嚐新的玉米、瓜類及木瓜品種。

紅箭牌種子公司的與會經銷商及農友超過80位，來自非洲、中東、拉丁美洲、南亞及東南亞。

紅箭牌種子公司在泰國慶祝成爲熱帶蔬菜種子市場龍頭的三十週年。種子集團資深副總裁Bert van der Feltz先生說，不僅在泰國的農民，亞洲其他地區皆受惠於大量的種子科技及持續性的品種研發所帶來更高的產量，以及對於病蟲害更好的抗性。

展示會中展示出最新種子技術，強調該公司萌調種子及造粒種子的優勢。農民可以觀察到這兩類種子處理後，在發芽整齊度及活力上有明顯的不同。不同顏色的披衣種子也在田間日展出。

東西種子公司建立一個健康且保護環境的萌發種子過程。這提供幼苗早期發展階段的一劑強心針。苦瓜嫁接則是田間日的另一個亮點，展示了嫁接技術在苦瓜上，使用非化學性方法防範細菌性疾病的優勢。嫁接提供接穗不同的根沾讓植物更加強健，並對於過多水分或過於乾旱的逆境壓力更有抗性，嫁接苗有更長的生產壽命。

卓越的SeedsmanSHIP代名詞

東西種子公司是熱帶蔬菜種子的市場領導人，它生產的蔬菜種子有更高的產量、更好的病蟲害抗性、更長的保存期限、延長生長季節及更好的口感。這些特質讓企業對於上千農民的蔬菜生產更為永續且更有價值。

東西種子公司，在亞洲以清邁的作為重要的研發基地，服務農民長達三十年。在泰國的蔬菜種植部門不斷的引進不同蔬菜品種創新，包括廣泛成功的Super Hot，這是一種辣椒品種，在泰國每天都有販售及著名的Violet-White糯玉米。

紅箭牌種子公司另一項創新產品則是Big Green黃瓜，適合在旱季栽種。Big Green黃瓜是具有病毒抗性的雜交品種，可以為農民帶來更高的產量、更好的果實品質，以及帶來更好的收入。適合看天田的辣椒品種則是該公司的全新產品，適合種植在灌溉系統無法到達的地區。命名為Phet Mongkut，植物特性是強健與高產。該品種在泰國培育，去年才剛推出。公司看上它獨特的特性，有益於全球難以得到灌溉的農民。

van der Feltz先生補充說道，我們的品牌以卓越的品質與創新的產品著名，可以適應當地條件及市場偏好，並為蔬菜種植者帶來益處。我們為農民所提供的蔬菜種植產力及盈利，不僅限於泰國，更遍及我們所在的所有國家。

該公司因應全球小農需求，提供高品質蔬菜種子，以增進生產力。全球主要的農民結構，是以平均1.1公頃規模農地的小農們為主，在解決確保糧食及改善營養上任務吃重。

東西種子公司在亞洲的熱帶蔬菜種子市場上是引領者。利用最精進的蔬菜植物育種技術，東西種子為農民創造具有價值的高品質種子，以更好產量作為目標的口號：更好的種子為更好的產量。公司的戰略是基於培育適宜的品種，增加蔬菜種植的生產力，進而促進農業永續。

紅箭牌種子的種子，在全球田間有超過三千萬農民種植。該公司在亞洲分佈於七個國家中，員工超過兩千名，研發站12個 (www.eastwestseed.com)。

資料來源：http://www.seedquest.com/news.php?type=news&id_article=33974&id_region=&id_category=&id_crop=

