

財團法人國際合作發展基金會  
案號：ICDF-101-051  
「布吉納法索稻種公司投資案-計畫準備技術協助顧問服務」期末報告

宇智顧問股份有限公司  
2013年05月28日

## 目錄

目錄.....	I
圖目錄.....	III
表目錄.....	V
名詞縮寫中英法文對照表.....	VI
第一章、前言.....	1
第一節、計畫背景.....	1
第二節、計畫執行方法與架構.....	2
第二章、布國及巴格雷地區農產業概況調查.....	5
第一節、農業相關政策及計畫.....	5
第二節、稻米產業概況調查.....	11
第三節、農業資材及機械供應事業現況.....	30
第四節、其他農業潛在發展事業現況.....	34
第三章、布國投資環境及相關規定.....	46
第一節、布國投資環境現況說明.....	46
第二節、私部門農業相關投資現況.....	57
第三節、布國農業投資相關法規.....	62
第四章、稻種公司營運企劃書.....	77
第一節、公司願景及開發目標.....	77
第二節、公司營運發展規劃.....	78
第三節、公司營運成本及獲利估算.....	92
第四節、公司組織架構.....	109
第五節、公司股權架構.....	113

第六節、退場機制 .....	114
第五章、其他投資相關事項.....	118
第一節、其他投資發展項目建議方案 .....	118
第二節、我國潛在投資者之看法 .....	124
附件一、OHADA 商業公司及經濟利益團體法規摘要 .....	131
附件二、巴格雷地區地理位置及進口運輸概況 .....	139
附件三、2012 年 12 月赴布考察之地塊資訊 .....	140
附件四、巴格雷極公司網站資料－巴格雷地區土地劃分計畫 .....	141
附件五、巴格雷極公司網站資料－巴格雷地區生產要素成本說明 .....	142
附件六、2013 年 02 月及 2013 年 04 月赴布考察訪談摘要紀錄 .....	144
附件七、布國稻米市場調查資訊 .....	238
附件八至附件二十七請見附檔.....	264

## 圖目錄

【圖 1】計畫執行架構及流程圖.....	2
【圖 2】2008 年至 2010 年布國農部之項目經費分配圖.....	9
【圖 3】2006 年至 2010 年布國農產品補助比例圖.....	10
【圖 4】布國公共支出中支持農部相關發展經費之各項建設比例分配圖.....	10
【圖 5】2005- 2011 年布國稻種生產量.....	12
【圖 6】2005-2010 年布國稻米生產量及進口量.....	14
【圖 7】2005-2011 年布國稻米收穫面積變化圖.....	15
【圖 8】2012 年布國稻米加工地區分布圖.....	16
【圖 9】布國各類稻米之消費比重.....	17
【圖 10】2011 年各國進口稻米佔總進口值比例圖.....	18
【圖 11】布國國產白米之單位生產成本.....	19
【圖 12】布國稻米產業各區段業者或組織.....	20
【圖 13】Rizerie Wend-Konta de Bagré 經營模式示意圖.....	21
【圖 14】布國稻米產業各區段業者單位獲利.....	26
【圖 15】2003 年至 2010 年布國肥料進口及消費量.....	32
【圖 16】布國農業項目競爭力和市場潛力象限圖.....	34
【圖 17】布國農業項目社會影響和經濟影響象限圖.....	35
【圖 18】FAO：2005-2011 年布國玉米收穫面積及產量.....	36
【圖 19】2005-2011 年布國高粱收穫面積及產量.....	38
【圖 20】2005-2011 年布國小米收穫面積及產量.....	40
【圖 21】2005-2011 年布國花生(帶殼)收穫面積及產量.....	41
【圖 22】2011 年布國及巴格雷地區各作物產量及生產面積.....	43
【圖 23】全布國各項作物所佔生產面積比例.....	44
【圖 24】布吉納法索地理區域位置圖.....	46
【圖 25】布國稻種生產及驗證單位.....	75
【圖 26】布國稻種檢查認證流程.....	76
【圖 27】稻種公司營運發展時程及目標.....	78

【圖 28】	當每公頃產量 5 公噸達到損益兩平之生產面積示意圖.....	105
【圖 29】	不同面積下不同產量的損益平衡年限.....	105
【圖 30】	稻種產量與面積雙變數敏感度分析.....	106
【圖 31】	稻種價格與面積雙變數敏感度分析.....	107
【圖 32】	稻種公司初期組織架構圖.....	109
【圖 33】	巴格雷地理位置圖及交通概況.....	139
【圖 34】	2012 年底赴布國考察地塊之資訊.....	140

## 表目錄

【表 1】西非稻 FKR 系列各品種產量與生長週期.....	13
【表 2】布國稻米生產者生產結構說明.....	23
【表 3】收購商(中間商)單位成本及利潤.....	24
【表 4】加工業者/組織生產成本結構說明.....	25
【表 5】銷售/通路業者生產成本結構說明.....	26
【表 6】2011 年布國及巴格雷地區各作物產量及生產面積.....	42
【表 7】簽署支持布國國家鄉村部門計畫的私部門單位及計畫摘要說明.....	58
【表 8】布國勞資相關法規規定.....	63
【表 9】布國及巴格雷地區投資稅率優惠.....	65
【表 10】布國官股股權比例處理原則.....	69
【表 11】布國公司註冊登記流程說明.....	70
【表 12】稻種公司營運初期行政準備工作說明.....	84
【表 13】公司營運初期田間生產相關工作項目.....	87
【表 14】2010-2012 年布國稻種需求及稻種市場規模估算.....	91
【表 15】稻種公司工程項目及費用計算.....	92
【表 16】稻種公司交通設備購置項目及費用.....	93
【表 17】稻種公司農業機械設備購置費用計算.....	94
【表 18】稻種公司布籍人員薪資結構(單位:美金).....	96
【表 19】稻種公司各年度布籍人員人事費用計算(單位:美金).....	97
【表 20】稻種公司台籍人員薪資結構(單位:美金).....	97
【表 21】稻種公司各年度台籍人員人事費用計算(單位:美金).....	97
【表 22】稻種公司第 1 至 4 期稻種生產成本計算.....	100
【表 23】國內及國外差旅費費用計算.....	101
【表 24】公司經營生產成本及獲利估算.....	102
【表 25】折現率現金流量計算.....	103
【表 26】公司組織人員工作執掌說明.....	110
【表 27】巴格雷地區私部門之發展機會.....	123

名詞縮寫中英法文對照表

縮寫	中文	英文原文	法文原文
AECF	非洲創業基金	Africa Enterprise Challenge Fund	
AGRA	非洲綠色革命聯盟	Alliance for a Green Revolution in Africa	
AGRODIA	農業資材批發及零售協會		Association des Grossistes et Détaillants d’Intrants Agricoles
ANSD	環境保護與止飢協會		Association Nourrir Sans Détruire
CCPDR	鄉村發展顧問夥伴協調架構	Rural Development Partners’ Consultative Framework	Cadre de Concertation des Partenaires du Développement Rural
CIKOD	原住民寶貴知識珍藏中心及發展計畫	Center for Indigenous Knowledge and Organizational Development	
CILSS	撒哈拉國家抗旱常設委員會		Comité permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel.
COCIMA	農業資材及農機設備商業組織		Coopérative de Commercialisation des Intrants et de Matériels

			Agricoles
CPSA	農業部門協 調整合政策	Coordinator for Agricultural Sector Policies	Coordination des Politiques Sectorielles Agricoles
CSP	撒哈拉農藥 委員會	Sahelian Pesticide Committee	Comité Sahélien des Pesticides
ECOWAS	西非國家經 濟共同體	Economic Community of West African States	La Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
FAO	聯合國糧食 與農業組織	Food and Agriculture Organization of the United Nations	Organisation des Nations Unies pour L'alimentation et L'agriculture
FASA	食物安全支 持基金	Support Fund for Food Security	Fonds d'appui à la sécurité alimentaire
IFDC	國際肥料發 展中心	International Fertilizer Development Center	International Fertilizer Development Centre
INERA	布國環境暨 農業研究所		Institut de l'Environnement et de la Recherche Agricole
IPRI	國際智慧財 產權指數	International Property Rights Index	
MAFAP	非洲糧食與 農業政策監 管計畫	Monitoring African Food and Agricultural Policies	
MAHRH	布國水利暨 漁產部門	Ministry of Agriculture, Water and Water	Ministry of Agriculture,

		Resources	Hydraulics and Halieutic Resources
MCA	千禧年挑戰基金	Millennium Challenge Account	
MCC	千禧年挑戰機構	Millennium Challenge Corporation	
MECV	環境暨生活品質部門	Ministry of Environment and living conditions	Ministère de l'Environnement et du Cadre de Vie
OHADA	非洲商業法律協調組織	Organization for the Harmonization of African Business Law	Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires
PAFASP	農林牧結構性支持計畫		Programme d'Appui aux Filières Agro-Sylvo-Pastorales
PNSR	國家鄉村部門計畫	National Programme for the Rural Sector	Programme National du Secteur Rural
PPCB	巴格雷地區成長極發展計畫		Projet Pôle de Croissance de Bagré
PRODIB	布國農業資材專業經銷計畫	Professionalization of Agro-Input Dealers in Burkina Faso project	Professionnalisation des Distributeurs d'Intrants agricoles du Burkina Faso
SCADD	加速成長及永續發展策略	The Strategy for Accelerated Growth and Sustainable Development	Stratégie pour la Croissance Accélérée et le Développement

			Durable
SDR	鄉村發展策略	Rural Development Strategy	Stratégie de Développement Rural
SNDR	稻米產業國家發展政策	National Rice Development Strategy	Stratégie Nationale de Développement de la Riziculture
SNS	國家種子中心		Service National des Semences
SONAGESS	國家糧食安全組織		Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité Alimentaire
PA-SISA	糧食安全資訊系統	Plan of Action for the Food Security Information System	
UEMOA	西非貨幣經濟聯盟	The West African Economic and Monetary Union	Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine
UGER-B	布國預熟米組織工會		Union Générale des Etuveuses de Riz du Burkina
UNPRB	全國性稻米生產者組織		Union Nationale des Producteurs de Riz du Burkina
USAID	美國國際發展總署	U.S. Agency for International Development	
WARDA	西非稻作發	West Africa Rice	Le Centre du riz pour

	展協會	Development Association	l'Afrique
WECAMAN	中西非玉米 合作聯盟	West and Central Africa Maize Collaborative Research Network	
WHO	世界衛生組 織	World Health Organization	

# 第一章、前言

## 第一節、計畫背景

布吉納法索（以下簡稱布國）為我國非洲四個邦交國之一<sup>1</sup>，其稻米生產量尚不足以供應國內市場所需，近半數的稻米長期仰賴進口。2011 年布國開始推動國家 2011-2015 年加速成長及永續發展策略（Stratégie pour la Croissance Accélérée et le Développement Durable, SCADD），其中，稻米生產為其糧食安全項目的重要一環，而巴格雷地區為水稻生產重點推廣地區之一。

世界銀行（The World Bank）為了支持布國加速成長及永續發展策略，在糧食安全部份推動了巴格雷地區成長極發展計畫（Projet Pôle de Croissance de Bagré, PPCB，以下簡稱巴格雷極計畫），此一計畫是由世界銀行、布國政府、國際組織及私部門共同出資，計畫執行期間自 2011 年 6 月起，預計持續至 2017 年 9 月<sup>2</sup>，預計投入 133.7 億美元<sup>3</sup>。

為支持巴格雷極計畫，財團法人國際合作發展基金會（以下簡稱國合會）初步規劃將在巴格雷地區執行稻種生產投資計畫，以商業經營模式協助布國生產優良純化稻種，並以投資做為援助開發工具，透過資金與技術的引入，帶動在地經濟活動，有助於落實布國經濟發展及糧食安全之國家政策。

本計畫係就至布國進行農業投資及稻種公司成立之前期準備工作，其中包含巴格雷地區農產業概況調查、利害關係人之訪談、稻米產業結構之研析、農業資材及機械供應事業投資之可行性分析、其他潛在農業發展事業之分析建議、公司設立相關法規之研究以及稻種公司營運企劃書之撰寫等等面向之研究，進而協助國合會赴布國投資之規劃，以優質稻種之供應為開端，並依潛在商機與

---

<sup>1</sup> 其他三個位於非洲邦交國為聖多美普林西比民主共和國（Democratic Republic of Sao Tome and Principe）、史瓦濟蘭王國（Kingdom of Swaziland）、甘比亞共和國（Republic of The Gambia）。

<sup>2</sup> 資料來源：世界銀行官方網站。

網址：<http://www.worldbank.org/projects/P119662/burkina-faso-bagre-growth-pole-project?lang=en>（瀏覽日期：2013.03.03）

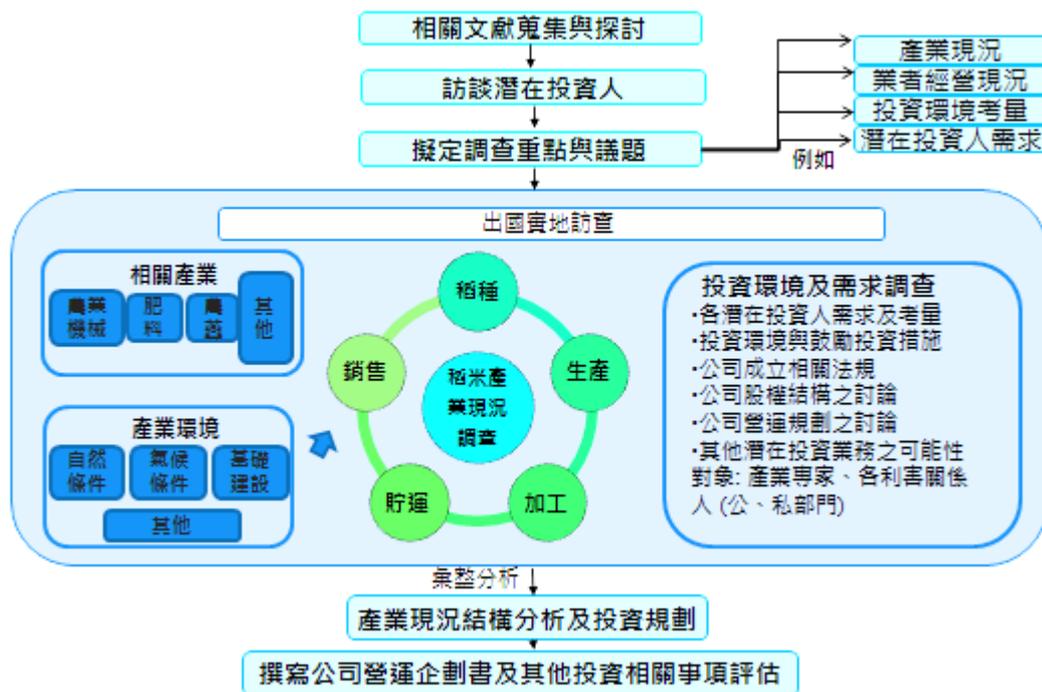
<sup>3</sup> 世界銀行巴格雷極計畫項目目標在於促進巴格雷地區經濟活動、增加私部門投資的發展、創造就業機會及農業生產的增加。該計畫內容可分成三部分。第一部分為創造良好的投資環境及計畫管理機制（improvement of institutional capacity for better zone management and investment climate），第二部分為建立良好的關鍵基礎建設（development of critical infrastructure），第三部分為發展關鍵服務及直接支持小農和中小型企業的發展（development of critical services and direct support to smallholders and Small and Medium Size Enterprise）。在布國另外還有其他成長極計畫如蘇魯（Sourou Valley）和巴姆湖（Bam Lake）等地區。

當地需求探討各類農業活動之發展潛力，進而評估相關農業資材、農業機械及農企業發展服務等多元援助開發之可行性，期能進一步帶動布國農產業之發展。此外，考量多元投資的可能方案，本計畫團隊亦已透過實地訪談布國當地企業，了解其投資或合作需求及考量，以供國合會做為後續與當地企業合作時的參考。

除布國當地企業訪談之外，本計畫團隊亦已訪談我國私部門，探詢其投資或合作意願，並了解其投資需求和關鍵考量因素，進以協助國合會後續稻種公司之設立時能有更多元的私部門參與，除帶動布國產業發展外，並提供我國私部門進入國際市場的機會與空間。

## 第二節、計畫執行方法與架構

本計畫執行架構與方式說明如下圖：



【圖 1】計畫執行架構及流程圖

本計畫之工作項目可分成四部分，分別為相關文獻之蒐集與探討、訪談潛

在投資人、出國實地訪談調查及營運企劃書之撰寫和其他投資事項評估。各工作項目之詳細執行方式則分述如後：

### （一） 相關文獻蒐集與探討

在計畫初期先就布國農業及稻米產業概況、投資環境及相關法規、公司成立相關法規、稻米產業政策、進出口相關統計、產業業者或相關組織現況等等文獻資料進行蒐集與分析，並於實地調查及專家訪談後，延伸相關資料的蒐集，進而擴大調查範圍，進行不同層面的探討分析。由於巴格雷地區為本計畫所指定的投資區域，本報告係針對巴格雷地區之農業產業現況和發展機會進行研究，並蒐集整理該地區之特殊投資規定。

### （二） 訪談潛在投資人

聯繫邀約我國與布國私部門相關業者，透過訪談潛在投資人，了解其投資需求、投資關鍵因素和期待得到之產業資訊，以作為至布國實地訪談調查及營運企劃書撰寫之參考，並建立後續稻種公司實際成立時之潛在投資人聯絡表。

鑒於國合會原已設定本案係以稻種公司為主要投資項目，但為了更進一步探討未來在生產與經銷模式中可能涉及的供應項目及範疇，本團隊係以農產業價值鏈訪談的方式，針對我國目前在稻作生產上主要的供應鏈業者或專業技術人員進行訪談，訪談內容涵蓋以下問題或面向：

1. 公司過去經營發展歷程及未來經營策略規劃？
2. 目前公司發展的技術與經營優勢？
3. 若未來擬進行國外投資，以稻米相關產業為主，其考量、評估要項及優先順序為何？（例如：投資風險、市場潛力、獲利評估、資源協助等）
4. 若未來擬進行國外投資，其投資前準備動作或程序為何？事前準備意願投入時間、資源為何？（包括市場評估、願意投入經費等）
5. 對於非洲市場如布國稻米相關產業投資之瞭解、看法及其投資之可能性和要求？
6. 若籌組稻米相關產業考察團，是否有偕同赴布國考察之意願？

7. 其他建議或要求事項。

### (三) 出國實地訪查

#### 1. 實地訪察前置準備工作

在實地至布國訪察前，已先蒐集相關資訊，包括布國農業產業現況、計畫相關機構或人員之聯絡資訊等等，安排至布國考察之行程，擬定訪談問題大綱等等前置準備工作。

#### 2. 實地至布國訪查

實地至布國及巴格雷地區進行訪談調查，了解當地農業及稻米產業結構現況及其他潛在投資事業如農業資材（含肥料、農藥等）、農業機械等產業現況，評估未來可能之潛力投資事業項目。此外，透過訪談利害關係人（Stakeholders），了解其對於參與本案之意願和建議，進以作為稻種公司營運相關議題之後續執行建議。

#### 3. 潛在投資或合作對象訪談

考量援助之多元方案，本研究團隊亦透過實地訪談布國當地企業，了解其對於接受投資或與我國業者合作的接受度與期待，以供作為國合會後續評估與當地潛力企業合作時的參考。

### (四) 營運企劃書之撰寫和其他投資事項評估

透過資料蒐集、專家訪談及實地考察取得之資訊和潛在投資人的投資意願與建議，並考量當地投資環境、法規制度、各利害關係人及潛在投資業者之需求，進行營運企劃書之撰寫，同時評估農業資材、農業機械事業及其他投資事業之可能性。

## 第二章、布國及巴格雷地區農產業概況調查

本計畫主要係就巴格雷地區的稻種、農業資材、農業機械等農產業進行調查評估；以下將先就布國相關農業政策進行說明，其次則將針對當地稻米產業鏈、農業資材及農業機械產業現況進行說明，最後，則以其他潛在農業投資作物現況作結。

### 第一節、農業相關政策及計畫

根據聯合國糧食與農業組織（Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO，以下簡稱 FAO）之非洲糧食與農業政策監管計畫（Monitoring African Food and Agricultural Policies, MAFAP）中的布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告（Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011），布國的農業為其國家之重要經濟來源，雖布國農業成長穩定，但仍有許多有待加強的空間，茲將布國目前與糧食及稻米相關的農業政策概要整理如下：

#### （一）加速成長及永續發展策略（SCADD）

此一策略目標在於盡早實現聯合國之千禧年發展目標<sup>4</sup>，達到 GDP 平均年成長率 10%，其中將特別以私部門為成長動力，其重點包含（1）促進經濟成長極的發展，並期待布國之農業 GDP 可以達到 10.7% 之年成長率（2）發展產業價值鏈、企業利基和群聚等等（3）鼓勵利於改善貧窮的相關產業發展。

#### （二）國家鄉村部門計畫（Programme National du Secteur Rural, PNSR）

在加速成長及永續發展策略架構下，農產業列為優先發展產業之一，並推出國家鄉村部門計畫，期望加強改善農作物生長及國家糧食安全問題，並發展 17,000 公頃的灌溉田（Irrigated Land）、35,000 公頃之低地田（Lowlands）以及

---

<sup>4</sup> 聯合國千年發展目標正式發表於 2000 年的聯合國千禧高峰會，參與該目標之國家需於 2015 年達成該目標。目標包括：消滅極端貧窮和飢餓、實現普及初等教育、促進兩性平等並賦予婦女權力、降低兒童死亡率、改善產婦保健、與愛滋病毒/愛滋病、瘧疾以及其他疾病對抗、確保環境的可持續能力、全球合作促進發展等。

1,500 公頃之灌溉田的地力回復計畫 (Rehabilitation)。

### (三) 鄉村發展策略 (Stratégie de Développement Rural, SDR)

強調永續農業發展，並推動鄉村地區之發展，希望增加農業生產量、增加鄉村地區經濟活動的多樣性和當地收入、強化生產端與市場端之連結、自然資源之保存、確保鄉村地區之婦女和孩童權益、協助建立鄉村地區社群對於地區發展之使命感等。

### (四) 稻米產業國家發展政策 (Stratégie Nationale de Développement de la Riziculture, SNDR)

2011 年至 2018 年其政策目標主要為增加稻穀生產產量(包含水稻及陸稻)、持續增加稻穀生產面積、改善碾米及銷售現況和研究、推廣相關技術，並希望 2018 年國內稻穀生產量能達到 842,065 噸 (537,342 噸稻米)<sup>5</sup>。

此外，布國政府亦推出其他與糧食安全有關的監管機制以及相關農業部門資源整合政策及計畫，如：國家糧食安全暨減緩貧窮策略及執行計畫 (National Food Security Strategy and Operational and Program Strategy for Sustainable Food Security and Poverty Reduction)<sup>6</sup>、糧食安全資訊系統 (Plan of Action for a Food Security Information System, PA-SISA)<sup>7</sup>、農業部門協調整合政策 (Coordination des Politiques Sectorielles Agricoles, CPSA)<sup>8</sup>、鄉村發展顧問夥伴協調架構 (Rural Development Partners' Consultative Framework, CCPDR)<sup>9</sup> 等等<sup>10</sup>。

其中，具體作法包括取消關稅 (Suspension of Customs Duties)、價格上限控

<sup>5</sup> 資料來源：National Rice Development Strategy (2011.10)

網址：[http://www.riceforafrica.org/downloads/NRDS/burkina\\_faso\\_en.pdf](http://www.riceforafrica.org/downloads/NRDS/burkina_faso_en.pdf) (瀏覽日期：2013.02.15)

依據該政策目標，可知其碾米率可從 537,342 除以 842,065 回推，即碾米率約為 0.64。本案之稻穀及稻米之換算，皆已 0.6 為計算基準。

<sup>6</sup> 該計畫執行期間為 2003 年至 2007 年。主要 9 項措施包括水資源管理、土地肥沃度管理、自然資源管理、國內替代能源方案、環境改善及促進生產力、市場資訊系統之發展等等。

<sup>7</sup> 該計畫主要希望透過布國政府及非政府組織之資料數據建置布國糧食安全監管的系統。

<sup>8</sup> 該計畫主要目的在於協調並整合布國許多與農業部門相關之政策和計畫，其中包括投資策略發展之規劃。

<sup>9</sup> 該計畫主要在於協調並整合政府之政策、社會組織和贊助夥伴對於農業及鄉村發展之成果和資源。

<sup>10</sup> 資料來源：USAID Office of Food for Peace Burkina Faso Food Security Country Framework FY 2010-2014. P.43 (2009.10) .

制 (Price Capping)、資材的發放與補助 (Distribution and Subsidies for Inputs)、糧食儲備、經營登記註冊 (Registering Market Operators)、出口限制等等<sup>11</sup>。

### (一) 取消關稅

因應 2007 年至 2008 年的糧食危機，布國政府於 2008 年到 2011 年實施緊急措施，透過取消徵收特定幾項價格上升快速的進口食品或弱勢族群主要消費食品的關稅，進而提升貧困人民取得食物之能力。

### (二) 價格上限控制

政府介入大盤商及進口商斡旋特定商品之價格，希望減少國際價格波動對國內消費的衝擊與影響。

### (三) 資材的發放與補助

在經歷了 2008 年的糧食危機後，布國政府提供經改良後的穀物種子 (Improved Seed)、肥料的補助，以補貼的價格將相關材料或資材售予農民<sup>12</sup>，特別是較為弱勢之農民團體，藉此輔導農民參與栽培及提高單位面積產量。布國政府提供市價約 45% 的補貼肥料給農民；若為現金購買，農民向政府購買一包 (50 公斤) 受補貼的 NPK 複合肥料價格約為 13,500 西非法郎 (CFA，以下皆以 CFA 表示)，一包受補貼的尿素 (50 公斤) 約為 12,500CFA；若為賒帳 (延期付款)，則向政府購買一包受補貼的 (50 公斤) NPK 複合肥料價格約為 14,500CFA，一包 (50 公斤) 受補貼的尿素為 13,500 CFA<sup>13</sup>。

自 2008 年起，布國已發起了四期的補貼計畫<sup>14</sup>。2008 至 2009 年，種子部分，發放了 7,214 公噸，共支出約 3,084,000,000 CFA，另外還支出了 5,269,000,000

<sup>11</sup> 資料來源：布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告 (Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011), P.63-64 (2013.02)。

<sup>12</sup> 布國政府發放補助的稻種來源包括政府向農民收購和國際農糧組織 (FAO) 提供。

<sup>13</sup> 根據訪談布國稻米生產者 Mr. Kargnan Amidou 所得到之資訊，其向政府購買受補貼的 NPK 複合肥價格為 13,500CFA，受補助的尿素價格為 12,500CFA，與官方說法一致。

<sup>14</sup> 布國政府已於 2008-2009、2009-2010、2010-2011 及 2011-2012 年，針對穀物種子、肥料 (尿素) 提供補助。

CFA 用以購買 202 公噸的 NPK 複合肥及 219 公噸的尿素提供予玉米、豇豆等作物種植，及 6,798 公噸 NPK 複合肥和 2,781 公噸的尿素予稻米種植。

2009 至 2010 年布國政府則是支出約 3,942,000,000 CFA，發放達 7,263 公噸的種子，並支出 4,034,000,000CFA，發放約 11,235.5 公噸之肥料，其中，6,340 公噸為 NPK 複合肥，剩下的 4,913.5 公噸為尿素。至於，2012 年至 2013 年的補貼計畫中，布國政府提撥約 3,400,000,000 CFA 之預算，提供 5,589 噸的各類糧食作物種子；其中，稻種實際收購量約為 2627.65 公噸<sup>15</sup>，另外，FAO 則提供了 46.75 公噸的稻種予布國政府<sup>16</sup>。

#### （四）糧食儲備

2008 至 2010 年間布國政府企圖建立國家糧食安全儲備制度，此一制度由許多組織合作並利用共同機制支持和監管，特別是國家糧食安全組織（Société Nationale de Gestion du Stock de Sécurité Alimentaire, SONAGESS，以下簡稱 SONAGESS）轄管的食物安全支持基金（Fonds d'appui à la sécurité alimentaire, FASA）。布國政府以保證價格（guaranteed floor prices）收購穀物，總共儲備了 35,000 公噸之糧食（包含玉米、高粱、小米）及稻米<sup>17</sup>。

#### （五）經營登記註冊

建立包括稻穀、小米、玉米、高粱、小麥及包裝白米或其他穀物等之規範標準，這些不同的規範有助於促進大盤商和零售商的業務活動，並建立明確的產業地位，而這樣有助於商家信用之建立和借貸業務。

#### （六）出口限制

自從 2007 年至 2008 年發生糧食危機，布國政府出口糧食作物受到限制，例如高粱、玉米、稻米等等。

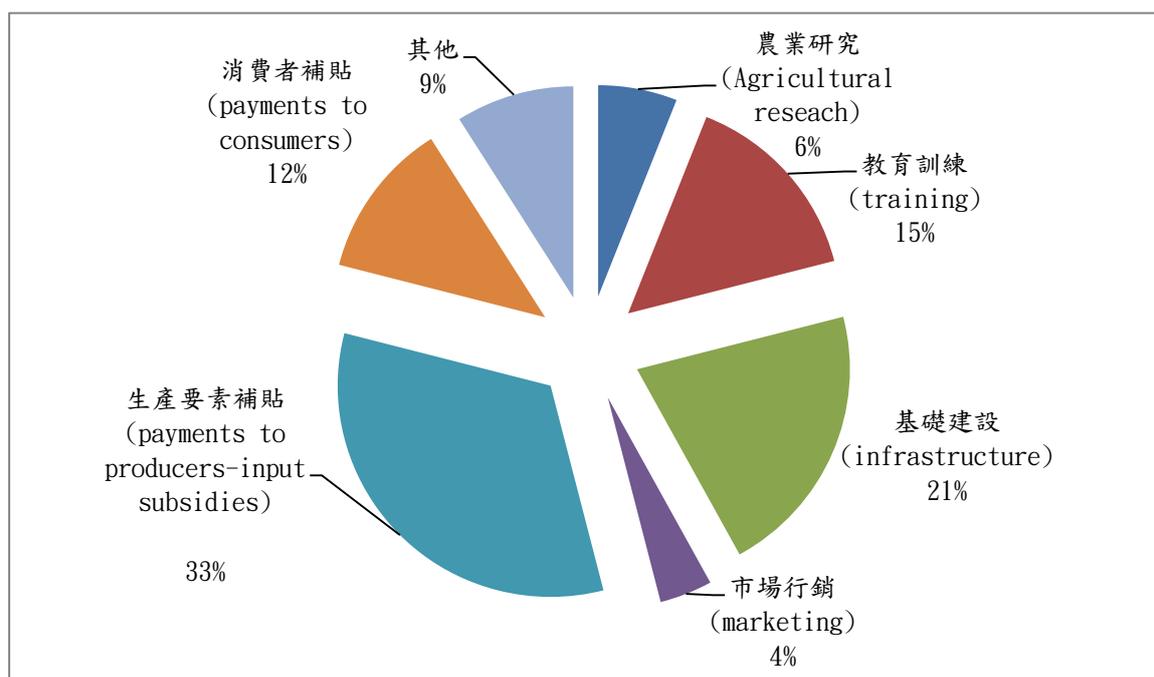
<sup>15</sup> 若以 FAO2011 年稻種生產量大致推估(假設 2012 年布國稻種生產量不變)，可推估布國 2012 年政府收購稻種數量約佔國內稻種總生產量約 4 成，布國政府可能為稻種生產者重要的銷售對象。

<sup>16</sup> 資料來源：Situation des Mesures Gouvernementale, p.13.及 Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011, P.63-64.

<sup>17</sup> 稻米自 2008 年起始被列為儲備糧食作物之一。

此外，關於上述計畫之經費來源，主要分為「在公共支出中專門撥予農部之經費」(agricultural-specific expenditure) 和「在公共支出中支持農部相關發展之經費」(agricultural-supportive expenditure)。

在公共支出中專門撥予農部之經費部分，主要將款項撥予農業生產要素補貼 (producers-input subsidies)、基礎建設 (infrastructure)、教育訓練 (training)、消費者補貼 (payments to consumers)，少部分投入在市場行銷 (marketing)、倉儲 (storage)、檢驗 (inspection)、推廣 (extension)、技術協助 (technical assistance) 和農業研究 (agricultural research)、加工補貼等項目，下【圖 2】請參考 2008 年至 2010 年專門撥予農部之經費中各項目經費之比例分配圖<sup>18</sup>，在此部分之經費中，其補助對象為各類農產品；再者，以支持個別農作物 (support of individual commodities) 款項之經費比例來看不同農作物的撥款比例，棉花撥款比例佔了超過一半，其次為稻米，請參考【圖 3】<sup>19</sup>。

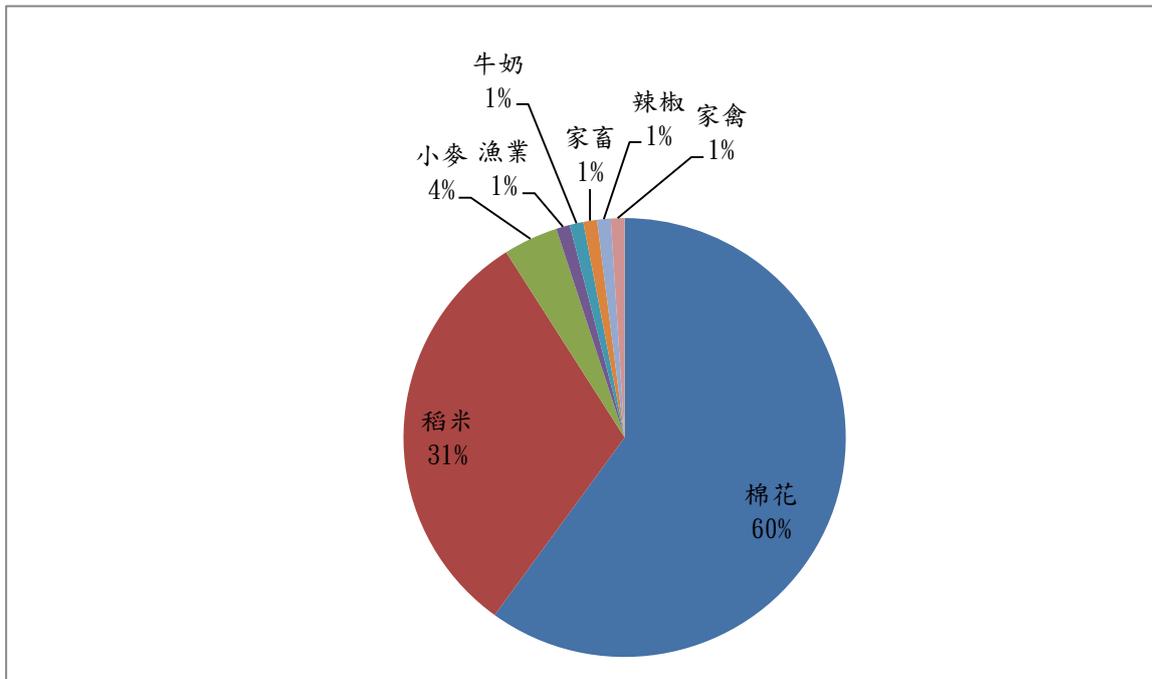


【圖 2】2008 年至 2010 年布國農部之項目經費分配圖

<sup>18</sup> 其他包含檢驗、推廣、技術協助、倉儲、加工補貼等等。

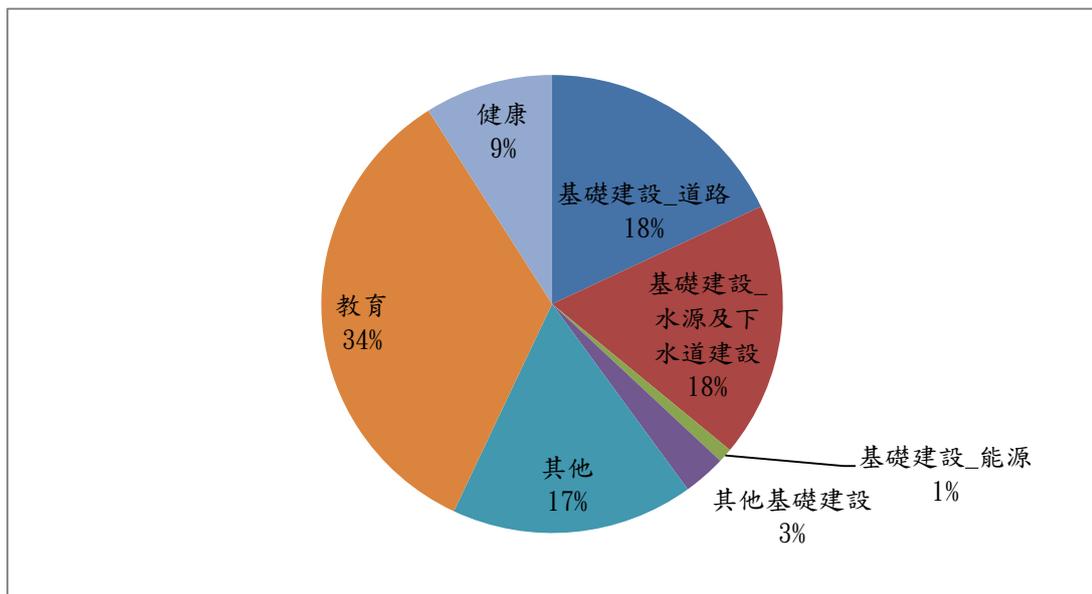
資料來源：布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告 (Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011), p. 131. (2013.02).

<sup>19</sup> 資料來源：布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告 (Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011), p. 136. (2013.02).



【圖 3】2006 年至 2010 年布國農產品補助比例圖

而在公共支出中支持農部相關發展之經費中，主要是用於鄉村基礎建設，佔了約四成，其次為教育，佔了約三成，請參考下【圖 4】。



【圖 4】布國公共支出中支持農部相關發展經費之各項建設比例分配圖

透過上述相關政策之整理，可了解目前布國農業相關經費著重於基礎建設及生產補貼；若以作物來分，主要著重於棉花產業，佔了六成，其次為稻米產

業，佔了三成，其各作物投入資源差異不小，棉花、稻米目前為其國家發展的重點產業。

另外，目前當地亦有許多國際組織投入協助布國糧食相關生產活動，包括 FAO、世界銀行、非洲創業基金（Africa Enterprise Challenge Fund, AECF，以下簡稱 AECF）、非洲綠色革命聯盟<sup>20</sup>（Alliance for a Green Revolution in Africa, AGRA，以下簡稱 AGRA）、海倫凱勒基金會（Helen Keller International）、健康農糧提升組織（Groundswell International）、環境保護與止飢協會（Association Nourrir Sans Detruire, ANSD）、原住民寶貴知識珍藏中心及發展計畫（Center for Indigenous Knowledge and Organizational Development, CIKOD）等等；其中，世界銀行、FAO、AECF、AGRA 都針對巴格雷極計畫提供資金資助<sup>21</sup>。

## 第二節、稻米產業概況調查

稻米是布國總產量排名第四的糧食作物<sup>22</sup>，為布國 7 大優先發展的農業重點產業鏈之一<sup>23</sup>。其產業鏈區段又可分為稻種、稻米生產、加工（碾米）及運輸銷售等等，將各產業鏈區段現況概要說明如下：

### （一）布國稻種生產及銷售概況

稻米的產量和品質與稻種的純度息息相關，優質的稻種對於稻米的產量、品質及生長情況影響甚大，依據布國之「良種繁殖三級制度<sup>24</sup>」又可將布國稻種分為原原種（Breeder Seeds）、原種（Foundation Seeds）及採種（Certified Seeds）。布國的原原種及原種種子一般皆由布國環境暨農業研究所（Institut de l'Environnement et de la Recherche Agricole, INERA，以下簡稱 INERA）所供應，稻種生產者會向 INERA 購置原種種子來生產採種種子，再轉售予農民或農民組

<sup>20</sup> 非洲綠色革命聯盟（AGRA）在布吉納法索的種子相關產業十分活躍，在 2012 年 6 月曾探查傳統的價值鏈，打造種子產量的策略夥伴關係和技術專業，並且強化其延伸影響力至農民組織。

資料來源：Agribusiness Investment Opportunities and Selected Business Cases, Grow Africa Investment Forum

<sup>21</sup> 資料來源：Investir a Bagre, pole de croissance et d'opportunités pour le secteur prive, p.3, p20.

<sup>22</sup> 前三大糧食作物分別為小米（millets）、高粱（sorghum）和玉米（maize）。

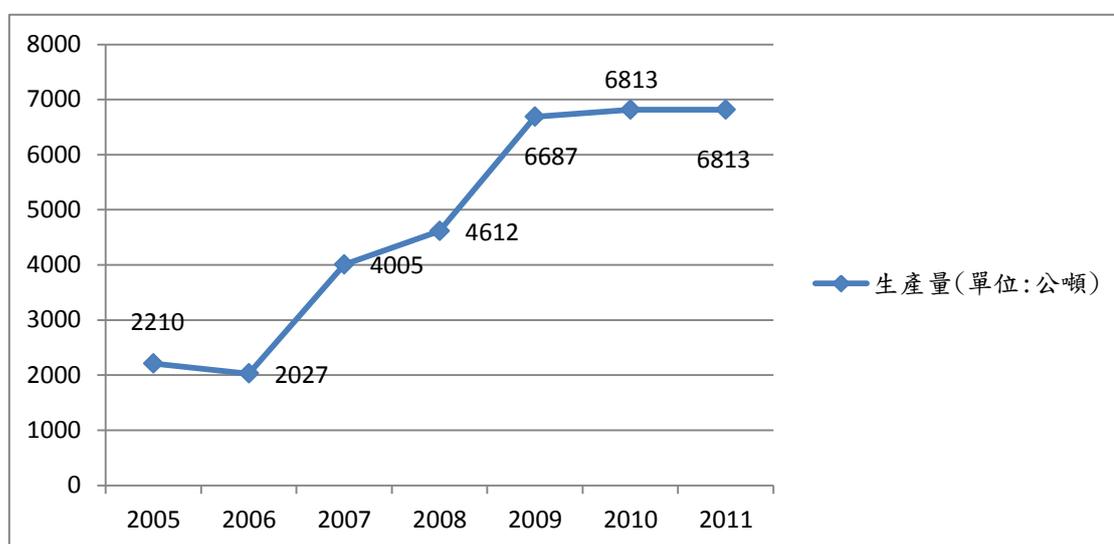
<sup>23</sup> Agribusiness Investment Opportunities and Selected Business Cases, Grow Africa Investment Forum(2012.05.09)，除了稻米外，芝麻和園藝作物亦為布國優先發展的農業產業鏈項目。

<sup>24</sup> 根據黃賢喜先生「布吉納法索稻種之良種三級繁殖制度與檢查技術」報告，我國駐布國技術團於 2008 年引進我國之稻種繁殖與經驗，提出布吉納法索稻種之良種三級繁殖制度與檢查技術，藉以建立布國優良稻種的繁殖制度。

織。此外，INERA 亦為布國進行稻米品種之研究單位，目前研究所稻米相關的研究計畫目標為增加單位稻穀面積產量及改善稻米品質以達到市場要求<sup>25</sup>。

在布國，販售稻種需經國家種子中心（Service National des Semences, SNS，以下簡稱 SNS）驗證，通過田間及室內檢查取得認證後才得於市場上販售。據調查，其認證後稻種市場上販售價格約為 500 CFA/公斤，然實際上未經認證之稻種販售仍經常可見，其價格約為 300 CFA/公斤<sup>26</sup>。

根據 FAO 統計，自 2005 年到 2011 年，布國稻種生產量從 2,210 增加至 6,813 公噸【圖 5】。



【圖 5】2005- 2011 年布國稻種生產量

本案係以巴格雷地區為調查重點，據巴格雷極公司<sup>27</sup>之說法，巴格雷地區生產之任何作物皆可出口，稻種亦同，其與農部官員之禁止稻種出口說法不一，仍需進一步確認；但若稻種得以出口，其鄰近國家市場需求龐大，市場規模及發展十分可觀。

至於品種部分，目前布國政府主要推廣的稻種為西非稻 FKR 系列，根據

<sup>25</sup> 資料來源：2013 年 4 月 17 日訪談 INERA 的植物病理專家 Mr. Blaise Kaboré 之資訊。

<sup>26</sup> 根據稻種生產者 Mr. Goubri Harouna 之訪談，其稻種售價為 300CFA/公斤至 500CFA/公斤；根據稻種生產者 Mr. Sango Issaka 和 Mr. Mahamoudou Zakane 訪談，其稻種售價皆為 500CFA/公斤；根據布國陸稻計畫人員 Mr. Youssouf Ouattara 之訪談，其表示稻種價格為 500CFA/公斤。

<sup>27</sup> 2013 年 4 月 17 日訪談巴格雷極公司行銷經理 Mr. Adamou Nikiema 之說法。

INERA 提供之各稻米品種產量和週期資料整理如下【表 1】，而我國的 TS2 品種平均產量可達 6.5 公噸/公頃，週期約為 120 天<sup>28</sup>，但因其會受到稻熱病影響，在政策上不會受到推廣<sup>29</sup>。INERA 近期也已開始進行雜交 FKR 和 TS2 之新品種研究，期望新品種能保留 TS2 口感和 FKR 抗病性。

【表 1】西非稻 FKR 系列各品種產量與生長週期

稻米品種	產量	生長週期
FKR14	7 噸/公頃	125 天
FKR19	5 噸/公頃	115 天
FKR28	7 噸/公頃	125 天
FKR45N	4 噸/公頃	95 天
FKR47N	4 噸/公頃	100 天
FKR49N	5 噸/公頃	97 天
FKR56N	7 噸/公頃	115 天
FKR60N	7 噸/公頃	115 天

布國農業專家<sup>30</sup>認為布國種子市場十分競爭，且高品質種子需求量相對薄弱，因為就算農民使用高品質的種子，在較差的環境條件下如灌溉用水的不足，其產量只能達到原來的 4 成；且農民對於生產活動多沒有長遠的規劃，僅在有需求的時候才臨時購買種子，顯示部分農民對於稻種品質對產量的影響認知仍有提升空間。上述各產業現況應為投入種子市場實須留意與考量的事項。

## （二）布國稻米生產現況

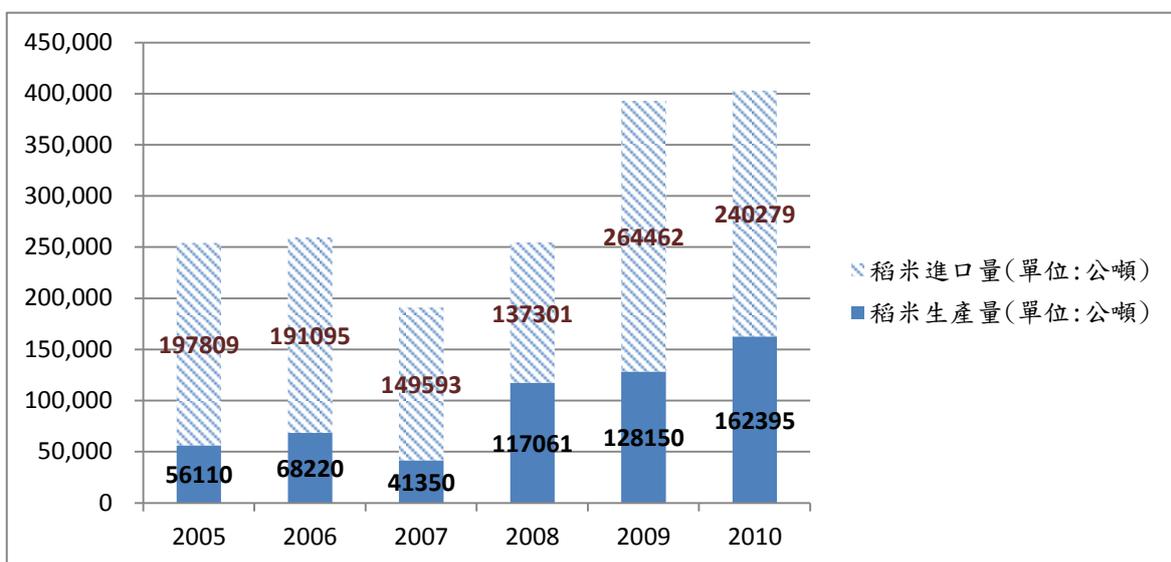
<sup>28</sup> 此為稻種生產者 Mr. Mahamoudou Zakane 之說法。另外，根據 INERA 稻作蟲害專家 Mr. Koudougou Blaise Kaboré，其提及 TS2 之單位產量為 5 公噸/公頃；根據 Mr. Goumbri Harouna 之訪談，其提及 TS2 單位產量為 6 公噸/公頃。

<sup>29</sup> 根據 INERA 稻作蟲害專家 Mr. Koudougou Blaise Kaboré 之資訊。

<sup>30</sup> INERA 稻作蟲害專家 Mr. Koudougou Blaise Kaboré。

布國稻米三大生產地區為巴格雷地區 (Bagre) 23%、西部區域 (West) 26%、蘇魯 (Sourou) 17%，目前大約有 100,000 個家庭單位 (含水稻及陸稻) 從事稻米生產，其中，有過半屬於看天田 (Rainfed) 耕作<sup>31</sup>。

根據 FAO 統計，2005 年布國稻穀生產量約 93,516 公噸，以碾米率 0.6 換算，稻米生產量約 56,110 公噸，至 2010 年布國稻米生產已達到 162,395 公噸，請參考【圖 6】，惟 2010 年布國仍有約六成比例自國外進口，國內生產量仍無法滿足目前布國稻米市場之需求<sup>32</sup>。布國稻米收穫面積請見【圖 7】。

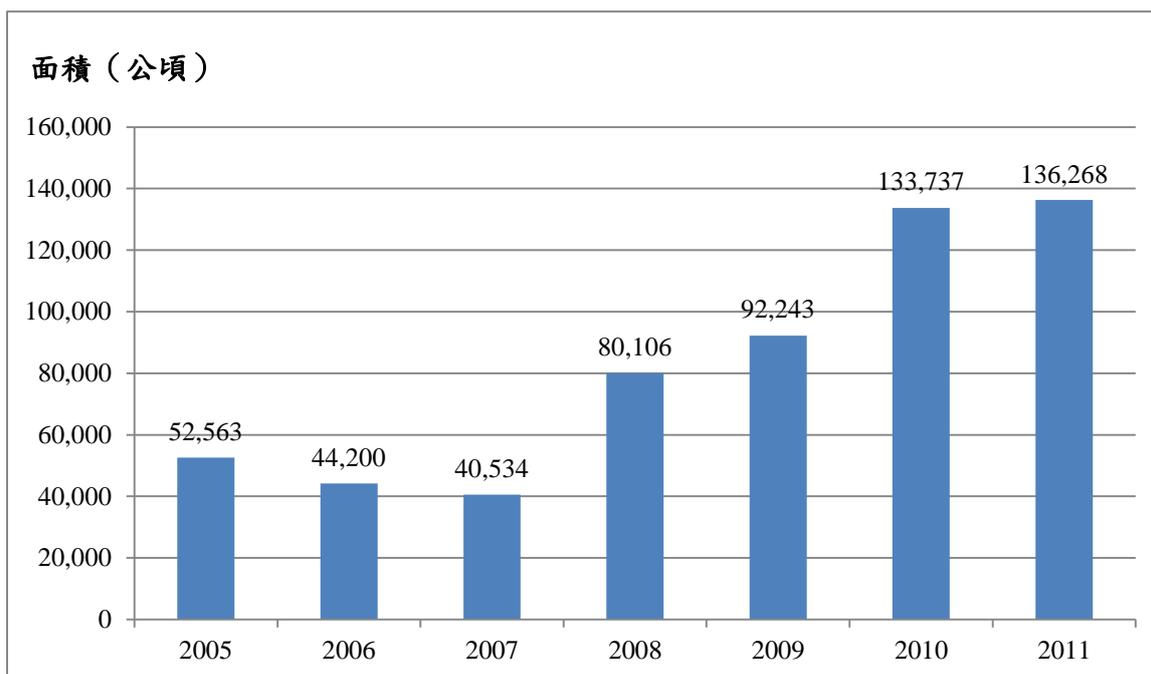


【圖 6】2005-2010 年布國稻米生產量及進口量<sup>33</sup>

<sup>31</sup> 資料來源: Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.6. (2012.07)。

<sup>32</sup> 巴格雷極公司網站文件 Why invest in agribusiness in Burkina Faso, p. 6 提及 2010 年布國稻米之需求量約為 510,000 公噸，Bill & Melinda Gates 基金會研究報告 Developing the rice industry in Africa 提及布國 2010 年稻米消費量為 520,000 公噸，然參考 Index mundi 網站(該網站數據資料來源為美國農業部 USDA)，布國 2010 年稻米消費量則為 420,000 公噸。

<sup>33</sup> 數據來自 FAO 統計 (瀏覽日期: 2013.02.20)，目前 FAO 統計資料庫尚未有 2011 年稻米出口量數據。圖中稻米生產量為 FAO 稻穀生產量統計，以碾米率 0.6 換算得出。



【圖 7】2005-2011 年布國稻米收穫面積變化圖

目前布國稻米生產多為小農生產，每戶平均生產面積約為 0.5 到 1 公頃，其原因為部分灌溉計畫依據布國法律（Law on Small Plots）規定，禁止單一農民獲取超過 1 公頃的灌溉田；但實際上仍有少數農民獲得的農地面積超過 100 公頃<sup>34</sup>。目前國內稻米生產者已共同組成了全國性稻米生產者組織（Union Nationale des Producteurs de Riz du Burkina , UNPRB）。

### （三）布國稻米加工（碾米）現況

布國稻穀收割後，其加工處理過程主要可分成兩類：一為預熟米，主要交由婦女團體進行預熟作業而後銷售<sup>35</sup>；另一類則為白米，主要交予碾米商進行碾製作業或由農民自行加工處理，而後以白米形式銷售<sup>36</sup>。從事預熟米作業的婦女團體多在產地附近，目前該些婦女團體已組成全國性的布國預熟米組織工會

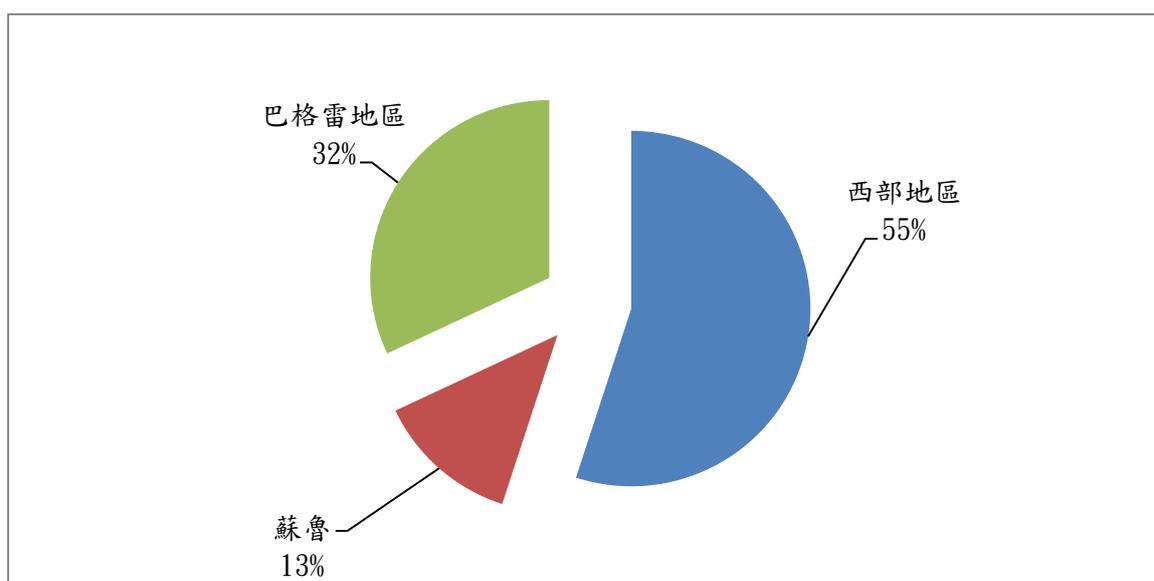
<sup>34</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.17. (2012.07)

<sup>35</sup> 預熟作業為先將稻穀進行蒸煮之動作，而後才去除稻殼，以減少碎米率，增加稻米銷售品質。

<sup>36</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.19. (2012.07)

(Union Générale des Etuveuses de Riz du Burkina, UGER-B)，以西部地區為例，在 Bama<sup>37</sup>有 1,158 位婦女所共組的婦女團體，在 Banzon 則有一成員為 670 位的婦女團體從事預熟米作業，在 Banzon 的該婦女團體 2006 年共進行約 590 噸預熟米作業；另外，在巴格雷地區也有婦女團體如 Union Conannet des Etuveuses de Riz de Bagré (UCERB)，該團體由 460 位婦女組成。婦女團體的形成不僅使布國婦女有穩定的工作及收入，亦可增加稻米銷售的品質。至於白米，目前布國少大型規模的稻米加工廠<sup>38</sup>，多為鄰近產地的中小型碾米加工業者，其自國外進口碾米相關機械以進行碾米加工作業。

根據比爾與美琳達·蓋茲基金會 (Bill & Melinda Gates Foundation) 報告指出，以每天機械運作 12 小時，一年運作 250 天假設條件下，2012 年布國碾米量至少約為 31,600 公噸 (不包含農民組織、小型碾米業者等)，主要分布在西部地區 55%，其次為巴格雷地區 32%【圖 8】。



【圖 8】2012 年布國稻米加工地區分布圖<sup>39</sup>

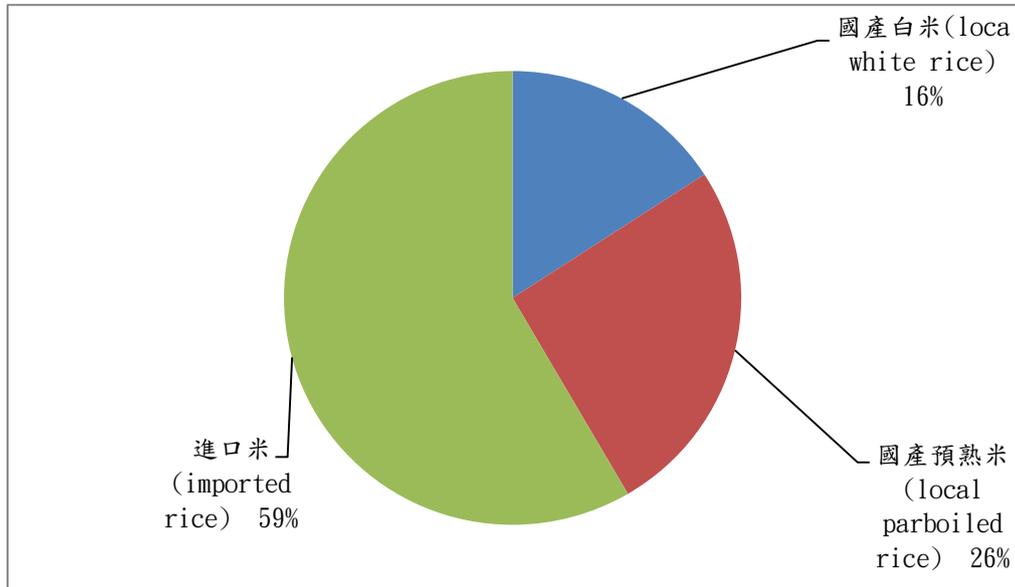
<sup>37</sup> Bama 是一個位於布國 Banwa Province 的城鎮，距離 Bobo 城市大約 30 公里。

<sup>38</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.4. (2012.07)

<sup>39</sup> 西部地區業者包含 Wendyam de Kodeni 2,400 噸、SANKARE et DIAKITE 3,800 噸、Société de Décorticage de Riz 2,600 噸、ETSAF 1,400 噸、KY Albert 1,600 噸、LAFIASSO 4,000 噸，西部地區總碾米量為 15,800 噸；蘇魯地區業者包含 TRAORE Koflan 2,400 噸、KOUSSE Koussé 1,400 噸，蘇魯地區總碾米量為 3,800 噸；巴格雷地區業者包含 ZAKANE 3,000 噸、KOUAMA INDUSTRIE 4,000 噸、BIKINGA 1,400 噸、GRENIER DU FASO 2,200 噸、OCADES 1,400 噸，巴格雷地區總碾米量為 12,000 噸。碾米量之計算不包含其他小型碾米業者、農民組織等單位，不代表全國之碾米量。資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.18. (2012.07)；值得注意的是該份報告僅以調查的業者為比例計算基準，尚無法

#### (四) 布國稻米運輸及市場銷售現況

2010 年進口米約佔布國之稻米市場約六成，稻米進口量為 240,279 公噸，國內稻米生產量為 162,395 公噸，國產米僅佔消費市場約 4 成，其中又以國產預熟米（local parboiled rice）為多數【圖 9】<sup>40</sup>。



【圖 9】布國各類稻米之消費比重<sup>41</sup>

由於布國為內陸國，因此進口米主要透過象牙海岸（Ivory Coast）、迦納（Ghana）、多哥（Togo）等鄰國口岸進口，再透過陸運、鐵路或空運進入布國，進口米主要來自巴基斯坦、印度、泰國、越南和中國等國<sup>42</sup>，總進口值為 92,847 千美元，各國進口稻米占總進口值比例請見【圖 10】。市場上進口米品牌標示常見的如泰國的 Oki、Uncle Sam、Super Alize、Uncle Bob、Branch Thailand、Riz FIMSA、IMEXCO、Ko Ko、Top5 等；巴基斯坦的 Tez aab white rice、Rice SOLEIL、JANA、Royal Chef；印度的 PJS、Daawat、PALMIER、Nice& Dry；越南的 Novel；中國的 Riz Chinois Long Chain 等等<sup>43</sup>。

表示整體產業現況。

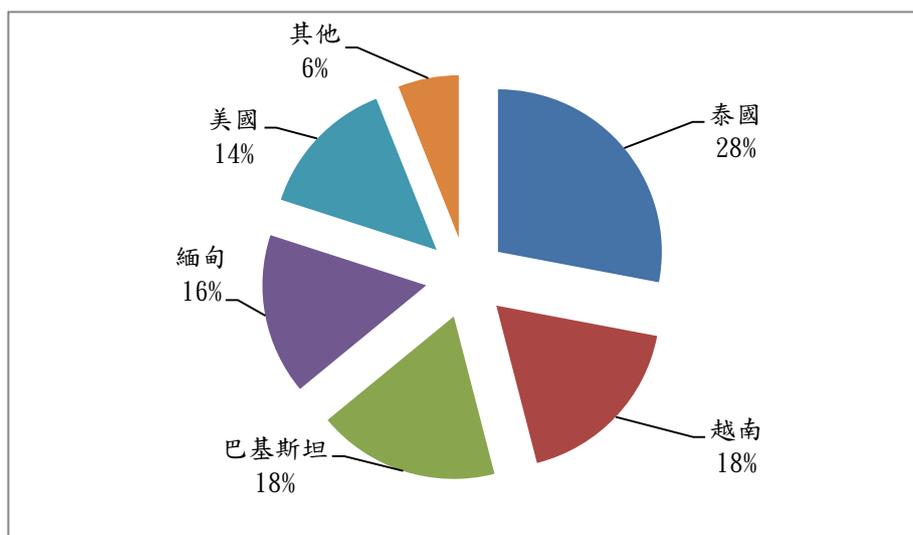
<sup>40</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.19. (2012.07)

<sup>41</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation (2012.07), P.19.

將國產傳統製程米（local artisanal processed rice）3%與國產白米(Local white rice)項目合併。

<sup>42</sup> 資料來源：2012 West Africa Rice Annual, USDA Foreign Agricultural Service (2012.04.06), P.9.

<sup>43</sup> 稻米市場調查詳細內容請見附件七。



【圖 10】2011 年各國進口稻米佔總進口值比例圖

目前在消費市場上，進口米大致上又可分成 2 種，部分為價格便宜的進口米，其多為長期存放長達 7 年以上的屯積米，蒸煮時體積較易膨脹（煮食後可增加 35% 體積）<sup>44</sup>，但其營養成分因流失或氧化變質而相對不足；另一部分則為高價的品牌米如泰國 Uncle Sam 米，在超市價格可達 2,300 CFA/公斤<sup>45</sup>。而國產米又依加工方式不同分為預熟米和白米，大部分的預熟米為鄉村地區人民所食用；白米主要透過經銷商、通路業者或產地販售<sup>46</sup>。

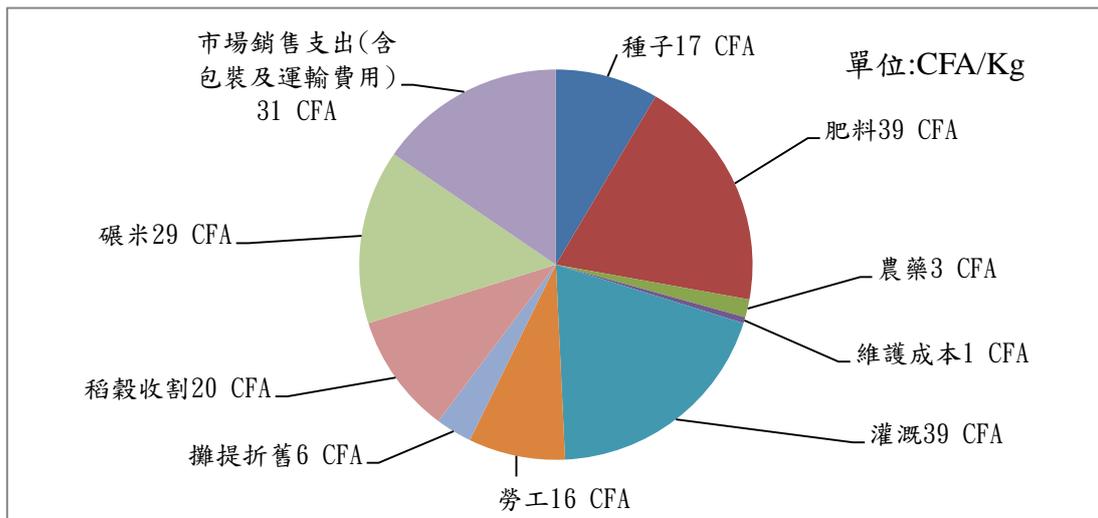
依據比爾與美琳達·蓋茲基金會（Bill & Melinda Gates Foundation）研究報告指出，布國國產白米生產成本約為 200 CFA/Kg，主要成本為肥料及灌溉支出【圖 11】，加上運銷各通路經手成本，市場零售價約為 380CFA/公斤<sup>47</sup>。

<sup>44</sup> 參考資料：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation,P.4.（2012.07）

<sup>45</sup> 為 2012 年 12 月實地至布國首都 Ouaga 的 Marina 超市調查之資訊。其他稻米市場調查資訊請見附件八。

<sup>46</sup> 資料來源：Overview of the Rice Value Chain inBurkina Faso, Ghana, Nigeria, andTanzania, Bill & Melinda Gates Foundation, P.16.（2012.09）

<sup>47</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, p.20-22（2012.07）



【圖 11】布國國產白米之單位生產成本<sup>48</sup>

市場需求部分，據實地訪查，部分消費者的糧食消費選擇稻米的主要考量因素為多樣化的烹飪方式和飲食偏好，而選購稻米的考量因素則多為價格和品質，部分消費者考量價格因素因而偏好便宜的進口米，部分消費者偏愛口感較適合烹煮稀飯的國產巴格雷米和蘇魯米。另外，據現場觀察，超市貨架上的高價進口品牌米流動性高，顯示高價進口米有其消費族群和需求。

近年布國每人的年均稻米消費量亦出現明顯的增長。1960 年，布國每人每年平均稻米消費量約為 4.5 公斤；1992 年，每人每年平均稻米消費量約為 14.8 公斤；2000 年布國消費者稻米每人平均消費量約為 15 公斤/年；而至 2013 年，每人每年平均稻米消費量已提升至 19 公斤；在城市地區，甚至可以達到每人每年平均稻米消費量約為 50 公斤。根據預測，2018 年，布國每人每年平均稻米消費量將可達到 25 公斤，亦即約 466,000 公噸的稻米需求量<sup>49</sup>。

<sup>48</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation (2012.07), p.20

<sup>49</sup> 資料來源：Rice sector trends and trade policy measures in West Africa (2012.08) 以及 2013 年 4 月 15 日至布國訪談巴格雷當地 RMG-Sahel farming company 公司 Mr. Ali Ouédraogo 所獲得的資訊。網址：<http://agritrade.cta.int/en/layout/set/print/Agriculture/Commodities/Rice/Rice-sector-trends-and-trade-policy-measures-in-West-Africa> (瀏覽日期：2013.04.30)。

### (五) 稻米產業鏈業者現況

目前稻米產業鏈上各區段業者經營規模多不大，部分業者無法擁有足夠的資金擴大規模或更有效率之經營。本研究團隊就實地訪查和其他組織調查報告得到之資訊，將目前得知較具商業化經營之業者或組織整理如下圖：

	種子	生產	加工	銷售通路	
巴格雷 (Bagre)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agro Production</li> <li>• Zakane</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zakane</li> <li>• Various farmers</li> </ul>	<u>White Rice</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sahel Farm</li> <li>• Grenier Faso</li> <li>• Zakane</li> <li>• Koama</li> <li>• OCADES</li> </ul>	<u>Parboiled Rice</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaboré Mariam</li> <li>• Nana Mariam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jean Pierre Yameogo</li> <li>• Jermey Boutin</li> <li>• Sonagess</li> </ul>
蘇魯 (Sourou)		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Various farmers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• TRAORE Koflan</li> <li>• KOUSSE Koussé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sawadogo Mariam</li> <li>• Nana Claude</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jean Pierre Yameogo</li> <li>• Jermey Boutin</li> <li>• Sonagess</li> </ul>
西部地區 (The West)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• NAFASO</li> <li>• Agro Production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Various farmers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wend-yam de Kodeni</li> <li>• SANKARE et DIAKITE</li> <li>• Société de Décorticage de Riz</li> <li>• LAFIASSO</li> <li>• KY Albert</li> <li>• ETSAF</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sawadogo Mariam</li> <li>• Ouédraogo Kalizèta</li> <li>• Ouédraogo Mariam</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jean Pierre Yameogo</li> <li>• Jermey Boutin</li> <li>• Sonagess</li> </ul>

商業化經營業者

【圖 12】布國稻米產業各區段業者或組織<sup>50</sup>

將部分重要產業業者/組織經營現況，摘要說明如下：

#### 1. NAFASO (種子供應商)

NAFASO 位於博博迪拉烏索 (Bobo Dioulasso，以下簡稱 Bobo) 城市，其供應各式各樣的作物種子如稻米、玉米、大豆、馬鈴薯等等，其中，稻種有 FKR45N、TS2、FKR19、FKR28、FKR56N、FKR60N、FKR62N<sup>51</sup> 等等。NAFASO 試種面積約 200 公頃，稻種年產量約為 1,200 噸，另外與 19 位中

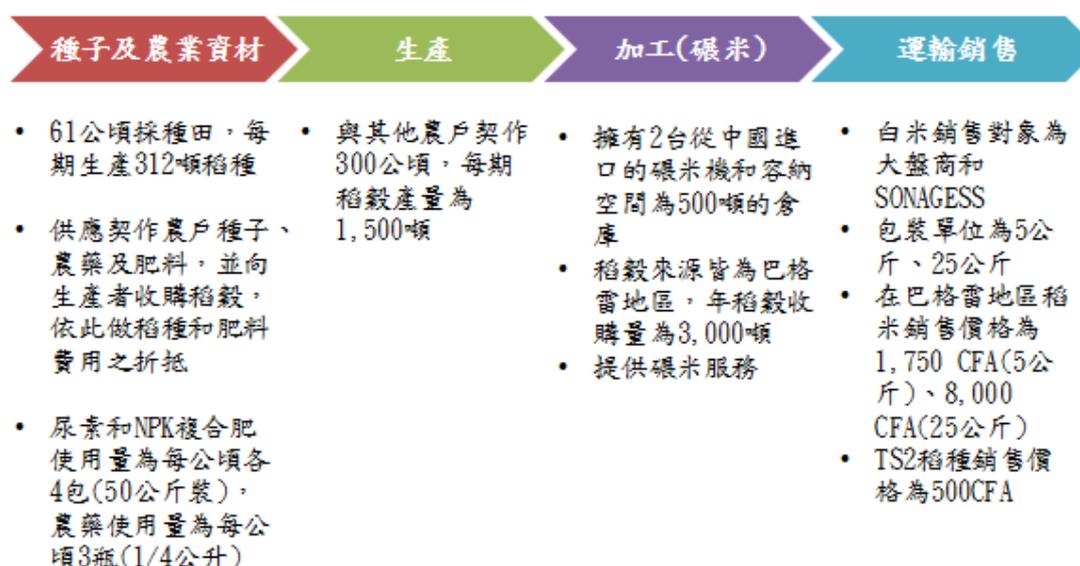
<sup>50</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation. (2012.07), p.15.及實地訪查之結果

<sup>51</sup> 資料來源：NAFASO 官方網站 <http://nafaso-burkina.com/> (瀏覽日期：2013.02.20)

型 (medium sized) 的種子生產者和及 180 位小農契作<sup>52</sup>，並提供教育訓練及農業資材予種子生產者，以抵扣農業資材費用的方式或現金收購採種種子，再行銷售。2011 年 NAFASO 營業額已達到 2 億 CFA，預期在 2016 年將達到 13 億 CFA 的營業額<sup>53</sup>。

## 2. ZAKANE (種子供應商兼碾米商)

ZAKANE 位於巴格雷地區，其稻種總生產面積為 61 公頃，栽植的稻種品種有 FKR19、FKR56N、FKR62N、TS2 四種，平均產量為 5 公噸/公頃，每期稻種總產量為 312 噸<sup>54</sup>，TS2 稻種銷售價格為 500CFA。ZAKANE 另外有和農民契作 300 公頃，提供採種種子、肥料和農藥予農民，農民以生產出來的稻穀抵扣農業資材費用和種子費用，不足的再以現金支付，稻穀年收購量約 3,000 噸，收購的稻穀再以自有的兩台碾米設備進行碾米加工包裝，最後以 Rizerie Wend-Konta de Bagré 品牌銷售白米。其目前經營現況摘要整理如下<sup>55</sup>：



【圖 13】Rizerie Wend-Konta de Bagré 經營模式示意圖

<sup>52</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P34 (2012.07)

<sup>53</sup> 資料來源：NAFASO 官方網站 <http://nafaso-burkina.com/> (瀏覽日期：2013.02.20)

<sup>54</sup> 然依據比爾與美琳達·蓋茲基金會 (Bill & Melinda Gates Foundation) 報告提出該業者與小農契作家數為 60 家，亦有生產約 30 公頃之稻米，與實地訪談所得到之資訊不符。

<sup>55</sup> 詳細訪談摘要紀錄請見附件六之 Mr. Mahamoudou Zakane。

### 3. KOAMA (碾米業者)<sup>56</sup>

KOAMA 位於巴格雷地區和首都瓦加杜古 (Ouagadougou, 以下皆稱 Ouaga) 之間, 專門提供碾米服務, 其稻穀來源為向巴格雷地區之農民收購, 其每天碾米量可達 36 公噸。KOAMA 將加工後的稻米主要售予 SONAGESS, 惟有時會發生當地農民不遵守既定收購協議的問題。目前, KOAMA 預計未來將從稻米生產端切入, 以穩定其稻穀的供貨來源。

### 4. YAMEOGO (通路商)

YAMEOGO 位於西部地區大城古都古 (Koudougou), 所銷售之稻米可遍及全布國, 每年經銷約 1,000 公噸的國產米。YAMEOGO 亦會提供農戶稻種和肥料, 並向農戶收購稻米, 依此做稻種和肥料費用之折抵。

### 5. SONAGESS

SONAGESS 於 1994 年成立, 是布國政府掌握國家糧食安全的單位, 其每年約收購布國總生產稻穀的 15% 至 20%, 供應學校餐廳、監獄、醫院及軍隊等的糧食, 除了稻穀之外, 也會採購預熟米及與大型碾米商簽訂契約採購白米<sup>57</sup>。

## (六) 布國稻米產業成本結構分析

根據布國產業調查報告<sup>58</sup>, 該報告將稻米產業鏈各區段業者之成本和獲利進行拆解, 分為生產者、收購商 (中間商)、加工業者/組織及銷售業者, 將之整理如下:

---

<sup>56</sup> 資料來源: Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation (2012.07)

<sup>57</sup> 資料來源: Etude Sur la Structure des Prix du Riz Local au Burkina Faso, P.10. (2011)

<sup>58</sup> 資料來源: Etude Sur la Structure des Prix du Riz Local au Burkina Faso (2011)

網址: <http://www.pda.bf/images/documents/riz/livret%20structure%20des%20prix%20riz%20bf%202012.pdf>

(瀏覽日期: 2013.04.16)

## 1. 生產者

稻米生產又可分成5種耕作方式，每種方式其生產成本和產量皆有差異，其中，灌溉田生產成本為最高，而旱田成本最低，產量則相反。在不考量生產者自己留用之情況，其每個產期每公頃的生產成本結構呈現如下：

【表 2】布國稻米生產者生產結構說明

耕作方式	旱田	低地田 bas-fonds non aménagés	低地田 bas-fonds aménagé	灌溉田— 抽水灌溉	灌溉田— 重力灌溉
生產總成本 <sup>59</sup> (CFA)	71,666	107,995	146,876	291,453	184,375
每公頃單位 產量 (Kg)	1,431	1,960	2,764	4,041	3,458
單位成本 (CFA/Kg)	50	55	53	72	53
產地單位銷 售價格 (CFA/Kg)	130	117	146	143	147
單位獲利 (CFA/Kg)	80	62	93	71	94
備註：除使用抽水灌溉的灌溉田其主要生產成本為水費外，大部分稻米生產主要成本為種子、肥料等。					

<sup>59</sup> 成本包含種子、肥料、農藥、設備維修、人力和折舊等等。

## 2. 收購商

收購商（中間商）又可分成個人及組織如農民團體等，從事收購稻穀再賣給加工業者、通路商等之作業。農民組織收購機制與個人不同，農民組織不會以現金收購稻穀，而是由會員（農民）將其收成之稻穀用於會員費之支付或借貸之償還方式。

【表 3】收購商(中間商)單位成本及利潤

	個體 <sup>60</sup>	農民組織
平均收購數量（噸）	137	-
平均收購成本（CFA）	22,084,148	4,319 <sup>61</sup> （1 噸）
單位收購成本（CFA/Kg）	161.2	4.319 <sup>62</sup>
單位銷售價格（CFA/Kg）	173	144
單位獲利(CFA/Kg)	11.8	139.7 <sup>63</sup>
備註：個體戶從事收購主要開支包括稻穀採購、運輸成本、包裝、貯藏費用、工資和稅收；農民組織則包括包裝、運輸成本、辦公室設備和建築物攤銷、薪資等等。		

<sup>60</sup> 平均值為蒐集 38 位個體戶收購商所得之結果。

<sup>61</sup> 其僅包含農民組織派人至產地收購稻穀之運輸費用。農民以繳納稻穀之方式作為其部分會員費用或貸款利息。

<sup>62</sup> 其單位獲利僅扣除運輸成本，未扣除資金貸放之成本、組織運作、辦公設備、建築物攤銷、包裝等成本，若考量該些成本，其實際獲利會下降。

<sup>63</sup> 同前註。

### 3. 加工業者

加工業者可分為婦女團體及碾米商，婦女團體主要從事預熟米作業，亦有進行少部分白米碾製，碾米商則皆收購稻穀加工碾製成白米。

【表 4】加工業者/組織生產成本結構說明

	婦女團體 <sup>64</sup>	碾米商
平均收購數量 <sup>65</sup> (噸)	17,772	-
平均收購成本 (CFA)	3,077,834	-
單位銷售價格 (CFA/Kg)	預熟米 270 白米 316	295.8 <sup>66</sup>
單位生產成本 (CFA/Kg)	257	277.67
單位獲利(CFA/Kg)	15.4	18.13
備註：預熟米生產成本包括稻穀收購、脫穀作業、運輸、倉儲、木頭、水、設備折舊等等，其中稻穀收購價格為影響加工者獲利的最重要因素；碾製白米作業成本則主要包括包裝、運輸、處理和設備折舊等等。		

<sup>64</sup> 平均值為蒐集 41 個婦女團體所得之平均結果。

<sup>65</sup> 41 個婦女團體稻穀總收購數量為 728,653 噸，因此，平均 1 團體稻穀收購數量為 17,772 公噸。

<sup>66</sup> 涵蓋白米和加工後之副產品，其中白米約佔 98%。

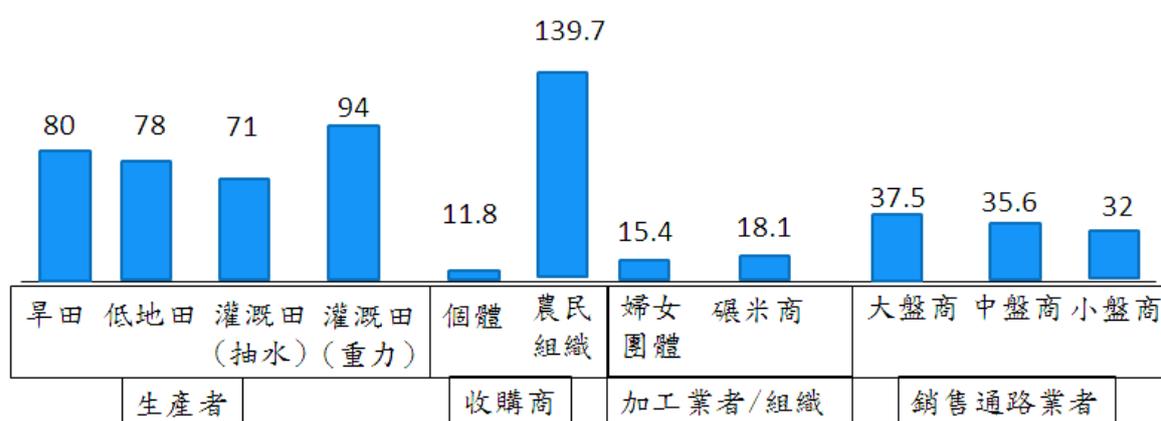
#### 4. 銷售（通路）業者

銷售（通路）業者可大致分成大盤商、中盤商及零售商。其生產成本和利潤結構說明如下：

【表 5】銷售/通路業者生產成本結構說明

	大盤商	中盤商	零售商
每公噸收購成本 (CFA)	288,568	298,849	318,000
每公噸銷售價格 (CFA)	326,334	334,444	350,000
單位獲利(CFA/Kg)	37.5	35.6	32
備註：其成本主要包括購買稻米、運輸成本、包裝成本、辦公設備及建築的折舊、稅金等等			

根據上表 4 至表 6，將布國稻米產業各區段業者單位獲利及單位成本整理如下圖：



【圖 14】布國稻米產業各區段業者單位獲利<sup>67,68</sup>

<sup>67</sup> 低地田為將低地田 bas-fonds non aménagés 和 bas-fonds aménagés 兩者單位獲利平均所得。單位獲利為每公斤獲利。

<sup>68</sup> 農民組織的成本因僅包含農民組織派人至產地收購稻穀之運輸費用。農民以繳納稻穀之方式作為其部分會員費用或貸款利息；農民組織因單位獲利僅扣除運輸成本，未扣除資金貸放之成本、組織運作、辦公設備、建築物攤銷、包裝等成本，若

## (七) 巴格雷地區稻米產業現況

巴格雷地區為布國三大稻米生產區之一，位於首都 Ouaga 東南方距離約 240Km<sup>69</sup>，是布國特別發展的投資區域，面積約 50 萬公頃，雨季為 6-10 月，降雨量約 900mm。巴格雷地區主要由巴格雷大壩<sup>70</sup>(Bagre Dam)供應水力及電力，巴格雷大壩可儲存 17 億立方公尺的水量，並提供當地一年 16 千瓦/小時的電量，當地並設有灌溉渠道，水源供應充足。預期的潛力灌溉面積可達到約 31,000 公頃，其中，約 7,500 公頃為重力灌溉區，其他地區則須依賴幫浦灌溉<sup>71</sup>。

目前該地區有超過 10,000 公頃屬於低地田 (lowlands)。巴格雷極計畫管理團隊將 1,715 位開墾者安置在 16 個不同村莊，其中 10 個村莊在右岸，6 個在左岸<sup>72</sup>。目前在巴格雷地區有 16 個稻米生產者組織和 16 個蔬菜生產者組織<sup>73</sup>。此外，未來在巴格雷地區亦規劃有 16 座倉庫儲存放農產品，預期當地的家庭式農戶 (family farms)<sup>74</sup> 能達到一年生產 16,000 噸的稻穀<sup>75</sup>，而灌溉田可達到 21,000 公頃，其中包含 15,000 公頃供私部門使用，另 6,000 公頃供中小型農戶使用<sup>76</sup>。

政府亦在巴格雷地區試推行農業－創新創業計畫 (Agriculture – Entrepreneurial Test Project)，希望家庭式農戶的生產能夠更穩定、更有規畫。同時，推行農林牧結構性支持計畫 (Programme d'Appui aux Filières Agro-Sylvo-Pastorales, PAFASP)，規畫超過 1,000 公頃之土地利用，另外還進行許多研究發展活動，希望強化農業作物之多樣性<sup>77</sup>。

2011 年巴格雷地區稻米產量佔全布國 23%，稻穀產量 63,000 公噸<sup>78</sup>。據了

---

考量這些成本，其實際獲利會下降。此部分數據僅供參考。

<sup>69</sup> 詳細巴格雷地區地理位置及進口運輸概況請見附件二。

<sup>70</sup> 巴格雷水壩可儲存約 17 億立方公尺的水量，一年可產生 16 MWH 的電力。資料來源：Fiche Technique sur le Project Pole de Croissance de Bagre et Les Caracteristiques de la Societed'Economie Mixte, P.4.

<sup>71</sup> 資料來源：世界銀行官方網站文件 Burkina Faso - Bagre Growth Pole Project ,P.3.(2010.04)

<sup>72</sup> 資料來源：Fiche Technique sur le Project Pole de Croissance de Bagre et Les Caracteristiques de la Societed'Economie Mixte,P.5。各村農業推廣人員名冊及聯絡方式請見附件二十二。

<sup>73</sup> 此一資訊為訪談 Mrs. Ouedraogo/Sawadogo Rachelle 之資訊。另外，訪談 Mr. Mahamoudou Zakane 得到之資訊為巴格雷地區有 27 個稻米 (稻種) 農民組織。16 個稻米生產者組織詳細資料請見附件二十三至附件二十七。

<sup>74</sup> 指農地面積 5 公頃以下的家庭式農戶。

<sup>75</sup> 資料來源：Fiche Technique sur le Project Pole de Croissance de Bagre et Les Caracteristiques de la Societed'Economie Mixte, P.4.

<sup>76</sup> 資料來源：West-African Business Development Forum. Investir a Bagre, pole de croissance et d' opportunités pour le secteur prive.(2012). Page. 19.

<sup>77</sup> 資料來源：Fiche Technique sur le Project Pole de Croissance de Bagre et Les Caracteristiques de la Societed'Economie Mixte,P.5.

<sup>78</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, p.6. (2012.07)。巴格雷地區並未屬於官方訂定的行政區域(region)或省分(province)，而是一個特別劃定的投資區域，目前布國尚未有巴格雷地區官方生產統計數據，

解，2006年在巴格雷地區約有 56,000 個家庭單位從事稻米生產(含水稻及陸稻)，平均一位生產者之生產面積為 0.5 公頃，每年產量至少約為 2.2 公噸<sup>79</sup>，灌溉田每期產量約為 5-6 噸之間，甚至可達到 7 噸，農民約每 2-3 年換種一次<sup>80</sup>。

目前已知巴格雷地區有 32 位稻種生產者<sup>81</sup>，且政府亦持續鼓勵更多稻種生產者投入稻種生產。據實地訪查，稻種原種來源係向 INERA 購買，價格為 1,500 CFA/公斤。巴格雷地區單一稻種生產者栽植的品種多樣，並非僅栽種單一特定品種；主要栽植的品種有 TS2（即台灣所引進之台秈 2 號<sup>82</sup>）和西非稻 FKR 系列如 FKR19、FKR56N、FKR62N、FKR60<sup>83</sup>等。

另外，經實地訪查，本研究發現目前巴格雷地區左岸其實多種植台中秈 10 號（TCS 10），右岸才以台秈 2 號居多；此外，無論是且台中秈 10 號或台秈 2 號，在當地都被統稱為 TS2<sup>84</sup>。另外，根據藤戈多哥（Tenkodogo，以下皆稱 Tenkodogo）<sup>85</sup>種子中心人員說法，2012 年該中心檢驗稻種有 70% 為 TS2，每年申請稻種檢驗的業主約有 5,000 位。

巴格雷地區生產的稻米主要多於當地和 Ouaga 的碾米站進行碾米作業，目前已知巴格雷地區至少有 12 處私人碾米站提供碾米服務<sup>86</sup>，例如 ZAKANE、KOUAMA INDUSTRIE、BIKINGA、GRENIER DU FASO、OCADES 等業者，其經營模式又可分成二種：

### 1. 取得稻穀進行碾米作業後銷售白米

---

然巴格雷地區為布國稻穀主要生產區，在此將巴格雷地區所屬的 Cestre-Est 生產統計以巴格雷地區表示。

<sup>79</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation (2012.07), p.17. 惟根據該份報告，並未述明每 0.5 公頃 1.1 公噸之產量是否為一週期或一整年之產量，及是灌溉田或是陸稻之產量；而團隊根據 2011 年巴格雷地區之稻米種植面積 26,000 公頃、稻米產量 63,000 公噸之資訊，即每年每公頃約可產稻米 2.4 公噸，因此推估該地區每一家庭單位每 0.5 公頃之土地每年約可有 2.2 公噸之產量。

<sup>80</sup> 根據 Mr. Kargnan Amidou 之訪談，其 2 年換種一次；根據 Mr. Sango Issaka 之訪談，其每 2-3 年換種一次；根據 Mr. Youssouf Ouattara 之訪談，布國陸稻計畫鼓勵農民每 2 年換種一次。

<sup>81</sup> 該資訊為 2013 年 2 月訪談 INERA 植物病蟲害專家 Mr. Koudougou Blaise Kaboré 所取得。

<sup>82</sup> 台秈 2 號為高雄改良場於 1998 年育成之品種，其特性與台中秈 10 號相似，但米質顆粒澱粉含量比台中秈 10 號稍高，且較抗稻熱病。

<sup>83</sup> FKR19 和 FKR56 皆為西非稻作發展協會（WARDA）育成的西非稻米品種。

<sup>84</sup> 然根據 Mr. Mahamoudou Zakane 之訪談，其提及 TCS10 被淘汰的原因在於其在雨季易引起病害，可推論 Mr. Mahamoudou Zakane 知道 TCS10 和 TS2 品種之不同，僅供參考。

<sup>85</sup> 藤戈多哥（Tenkodogo）為鄰近 Bagré 之大城。

<sup>86</sup> 資訊來自國合會劉家彰顧問。

碾米業者取得稻穀來源之方式常見的有與農民契作，提供稻種、農藥和肥料換穀<sup>87</sup>或是至產地收購稻穀或收購主動上門業者之稻穀。目前已知至少有 26 位販售商會至巴格雷地區收購稻穀，其收購量至少有 14,880 公噸<sup>88</sup>，收購價格約為 140-165CFA/Kg<sup>89</sup>，而加工後之白米多以品牌米方式銷售，銷售價格約為每公斤 320-400 CFA<sup>90</sup>。

## 2. 提供碾米加工服務

部分碾米商亦為提供碾米服務，其碾米服務價格約為 30 CFA/Kg<sup>91</sup>。另外，該墾區中的農民組織內亦設有公有碾米機，碾米價格分為二種，若為該農民組織會員，則價格為 15 CFA/Kg，若非該組織成員則為 30 CFA/Kg<sup>92</sup>。各農民組織設有農民主席、副主席、助理等等職務，以利組織正常運作。該組織多以集體採購農業資材如肥料，並舉辦農業訓練，部分農民亦透過農民組織販售稻穀<sup>93</sup>。

另外，該區有至少 15 個婦女團體進行預熟米作業；政府並鼓勵各類農業相關組織團體的組成，例如：巴格雷地區稻種生產者團體、稻農團體、漁夫聯合公會等。

另外，目前國際上已有許多企業或組織在巴格雷地區從事各樣農業計畫，例如 Syngenta<sup>94</sup>企業與非洲發展組織（Growth Africa）、INERA 等單位合作，在 2011 年 7 月至 2012 年 3 月間於巴格雷地區舉辦各種教育訓練及工作坊等，教導生產者如何生產高品質的稻種及稻米，使產量可超過每公頃 6 噸，並訓練婦女

<sup>87</sup> 根據訪談，Mr. Mahamoudou Zakane、Mr. Ali Ouédraogo (RMG-Sahel farming)等業者皆採用此種方式。

<sup>88</sup> 詳細巴格雷地區稻穀收購人及碾米業者清單請見附件十八。

<sup>89</sup> 資訊為整合台灣農業專家劉家彰顧問提供之收購價格 140-150CFA/Kg 和訪談 Mr. Harzouma Traoré 所提及其收購價格介於 150-165CFA/KG 得之。

<sup>90</sup> 為整合訪談 Mr. Harzouma Traoré、Mr. Issoufou Ouedraogo、Mr. Mahamoudou Zakane 之資訊。

<sup>91</sup> 根據 Mr. Mahamoudou Zakane 之訪談，其碾米服務費為每公噸 30,000CFA；根據 Mr. Harzouma Traoré 之訪談，其碾米服務費至少每公噸 30,000CFA。

<sup>92</sup> 資訊為整合國合會劉家彰顧問提供。

<sup>93</sup> 資訊為整合國合會劉家彰顧問及實地訪談所得。

<sup>94</sup> Syngenta 公司在 2000 年 11 月由瑞士藥業領導廠商 Novartis 和英國暨瑞典醫藥公司 AstraZeneca 的農業部門所合併而成，總部設於瑞士，現已成為全球農業化學品及農業科技產品的領導業者。

團體如何改善預熟米的品質，期望能改善布國稻米產業的問題，增進稻米產量及品質。

### 第三節、農業資材及機械供應事業現況

#### (一) 布國農業資材供應事業現況

布國為撒哈拉地區農藥委員會（Comité Sahélien des Pesticides, CSP，以下簡稱 CSP）和撒哈拉國家抗旱常設委員會（Comité permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel, CILSS，以下簡稱 CILSS）的會員國之一<sup>95</sup>，只要於任一會員國取得農藥登記，便可在九個會員國家<sup>96</sup>自由銷售，且會員國間免稅。據了解，目前取得新藥登記程序需耗時 2 年<sup>97</sup>。此外，布國農藥亦必須遵守西非國家經濟共同體（Economic Community of West African States, ECOWAS<sup>98</sup>，以下簡稱 ECOWAS）相關協定及國內相關主管機關包括農業、水利暨漁產部門（Ministry of Agriculture, Hydraulics and Halieutic Resources, MAHRH）、環境暨生活品質部門（Ministère de l'Environnement et du Cadre de Vie, MECV）、健康部門（Ministry of Health）等等相關規定<sup>99</sup>。

目前布國國內有一非營利的農業資材批發及零售協會（Association des Grossistes et Détaillants d'Intrants Agricoles, AGRODIA<sup>100</sup>，以下簡稱 AGRODIA），2011 年會員人數達 438 人，其業務範圍包括國內農藥、肥料、種子及輕型農業

<sup>95</sup> CILSS 為撒哈拉國家抗旱常設委員會公約的下屬機構。此外，布國亦須遵守國際條約如巴爾賽公約(Basel Convention, 1989 年通過，關於危險廢棄物越境轉移及其處置)、鹿特丹公約(Rotterdam Convention, 1998 年通過，關於在國際貿易中對某些危險化學品和農藥採用事先知情同意程序)、斯德哥爾摩公約(Stockholm Convention, 2001 年通過，關於持久性有機污染物(POPs))、其他國際及區域協定則有國際農藥銷售和使用行為準則(the International Code of Conduct on the Distribution of Pesticides)、撒哈拉國家抗旱常設委員會公約(Comité permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse dans le Sahel)等。資料來源：Pilot Study on Agricultural Pesticide Poisoning in Burkina Faso, Prof. Adama M. TOE from IRSS/DRO

<sup>96</sup> 九個會員國分別為甘比亞、布吉納法索、幾內亞比紹、馬利、尼日、塞內加爾、毛利塔尼亞、維德角共和國及查德。

<sup>97</sup> 資料來源：2013 年 4 月 16 日訪談農業資材業者 Mr. Ablassé Ilboudo 之資訊。

<sup>98</sup> 西非國家經濟共同體(Economic Community of West African States, ECOWAS)是西非的一個區域性經濟合作組織，1975 年 5 月 28 日在奈及利亞由 16 個國家共同簽訂《西非國家經濟共同體條約》後成立。ECOWAS 的宗旨為促進西非地區國家的經濟一體化，推動成員國經濟、社會和文化上的發展與合作，目前 ECOWAS 的成員國共有 15 國（茅利塔尼亞於 2002 年退出）。

<sup>99</sup> 國內農藥相關法規如 Law N°041/96/ADP, of 8 November 1996 on Pesticide Control in Burkina Faso; Law N°006-98/AN, of 26 March 1998 – amendment to Law N°041/96/ADP of 8 November 1996 on Pesticide Control in Burkina Faso。

<sup>100</sup> AGRODIA 資金來源主要為會員費、國際肥料發展中心(International Fertilizer Development Center, IFDC)和荷蘭的捐款及與布國農部、千禧年挑戰基金(Millennium Challenge Account, MCA)和美國國際開發總署(United States Agency for International Development, USAID)的合作企業。資料來源：2013 年 4 月 18 日 Mr. Kabré Saidou (Secretary of AGRODIA) 訪談。

機械等販售業務，會員包括農業資材進口商（佔 10%）、大盤商、中盤商及零售商等，約 60% 會員來自西部地區，據統計，2012 年其會員共販售 40,900 噸肥料、3,537,791 噸液態農藥。另外，國內另有一農業資材及農機設備商業組織（Coopérative de Commercialisation des Intrants et de Matériels Agricoles, COCIMA），其約有 100 位會員同時也是 ADRODIA 的會員。

據了解，目前布國農業資材的消費西部地區約佔 50%，發展區域如巴格雷、Sourou、Kuo、Samandéni 等地區約佔 20%，中部和北部地區佔剩下的 30%，其中，北部地區是布國農業資材消費量最低的地區。目前布國農業資材（含肥料、農藥、種子等）需求量相較 3 年前增加了 3 倍，因布國政府和 CILSS 將幾種新農藥和肥料合法化，且降低這些商品的稅賦，促使了農藥和肥料的用量增多。

據調查<sup>101</sup>，布國約有 100 間中型農業資材供應商，5-10 間大型私人農業資材供應商，大型供應商一年可進口約 10-20 櫃，大部分皆設立於 Ouaga 和 Bobo；中大盤商或進口商則包含 King Agro、NACOSEM、Zoundi & Brothers、SAPHYTO、SCAB、DTE、SOFITEX 等業者。大部分的進口商和大盤商多同時販售農藥及肥料，且有時還會販售蔬菜種子或輕型農用設備等。據了解，目前巴格雷地區有一農業資材商 Société des Travaux Agricoles et de Business<sup>102</sup>。

布國農藥主要用於控制病蟲害及雜草對作物生產的影響，多為進口，其產品多來自中國，其他部分可能來自歐洲、迦納、馬利、等國<sup>103</sup>。

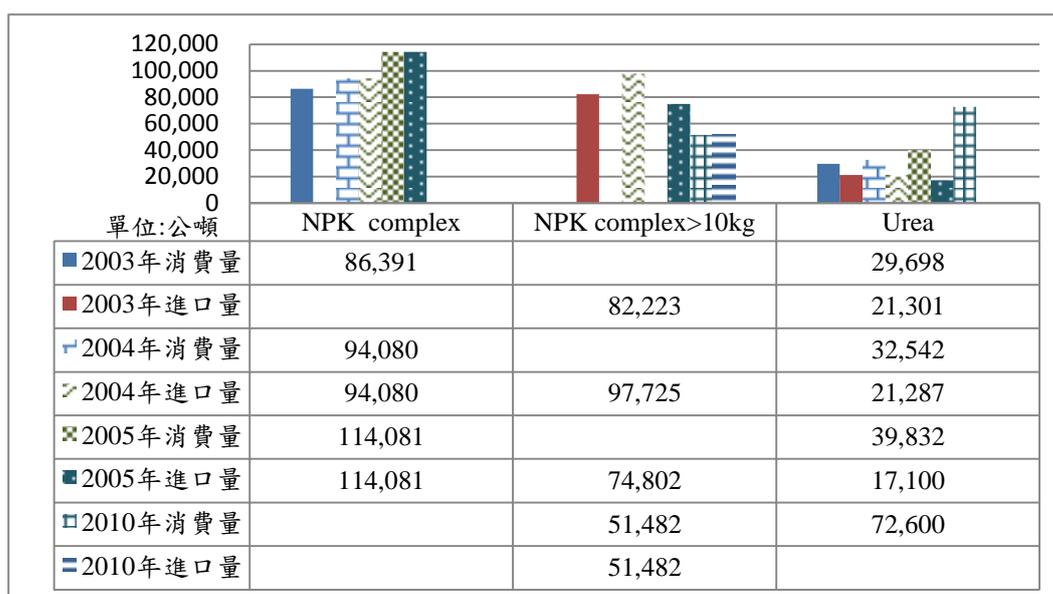
至於肥料，在布國常見之肥料大致可分為 NPK（氮磷鉀）複合肥料及尿素。根據 FAO 統計數據，布國 2010 年 NPK 複合肥（大於 10 公斤）的消費量和進口量相同，受限於數據資料，尿素僅就 2003 年至 2005 年來看其進口佔消費比例逐年下降，而就消費總量來看，從 2003 年 29,698 公噸增加至 2010 年 72,600 公噸【圖 15】，其進口來源包括印度、歐洲、中國、迦納、象牙海岸等國<sup>104</sup>。

<sup>101</sup> 根據 Mr. Harouna Zoundi 之訪談內容。

<sup>102</sup> 該企業名稱原來為 Bagre Phyto，而後改名為 Société des Travaux Agricoles et de Business。AGRODIA 會員名冊中僅此一家位於巴格雷地區，布國各地區其他農業資材相關業者資訊請見附件十三。

<sup>103</sup> 根據 Mr. Ablassé Ilboudo 之訪談，其從中國進口除草劑和大部分的殺蟲劑；根據 Mr. Harouna Zoundi 之訪談，其會從迦納和烏克蘭進口農藥，也會向布國、迦納和馬利的代理商購買農藥；根據 Mr. Abdoul Salam Zabsonré 之訪談，公司販售之農藥有來自中國深圳、上海等和法國製迦納進口；根據 Mr. Ablassé Ilboudo 之訪談，其從中國進口除草劑(Total herbicides) 和大部分的殺蟲劑。

<sup>104</sup> 根據 Mr. Ablassé Ilboudo 之訪談，其肥料從歐洲和印度進口；根據 Robert Zoungrana 之訪談，其從比利時、象牙海岸進口肥料；根據 Moussa Kiendrébéogo 之訪談，其從迦納進口肥料。



【圖 15】2003 年至 2010 年布國肥料進口及消費量

目前布國 NPK 複合肥料及尿素市價約為 20,000-24,000 CFA/包(50 公斤裝)，布國政府在肥料有政策性補助，補貼比例達 45%，受補助的肥料（含 NPK 複合肥及尿素），若為現金購買，補貼價格約為 12,500-13,500CFA。

為促進布國提高農業生產力，國際肥料發展中心（International Fertilizer Development Center, IFDC，以下簡稱 IFDC）於 2011 年開始執行布國農業資材專業經銷計畫<sup>105</sup>（Professionalization of Agro-Input Dealers in Burkina Faso project, PRODIB）。

目前市場仍有諸多的因素限制布國農業資材市場發展，包括不健全的政策環境（non-supportive policy environments）、人力資本不足（inadequate human capital）、資金取得限制（limited access to finance）、執法不力（poor enforcement of regulatory systems）和技術移轉力道不足（inadequate support for technology transfer efforts）<sup>106</sup>，再加上市場上販售的農藥標示不一、農藥使用者八成為文盲因而無法讀取或遵循複雜的農藥使用標示、缺乏農藥使用訓練、農民忽視農藥

<sup>105</sup> 農業資材專業經銷計畫(PRODIB)由非洲綠色革命聯盟(AGRA)出資，IFDC 與 AGRODIA 合作執行。

<sup>106</sup> 資料來源：IFDC 網站 [http://www.ifdc.org/Projects/Current/Professionalization\\_of\\_Agro-Input\\_Dealers\\_in\\_Burki](http://www.ifdc.org/Projects/Current/Professionalization_of_Agro-Input_Dealers_in_Burki)（瀏覽日：2013.04.11）。

對於環境和健康的潛在危險等等，皆可能造成布國環境、人體和動物健康上的危害<sup>107</sup>。世界衛生組織（WHO）依據農藥毒性將農藥分為4個等級，其中，列為第一級和第二級毒性的限制或禁止性農藥仍可在布國見於市場上販售。此外，布國為內陸國，其農藥進口需花費更高的運輸成本；這對作物生產面向而言，將是成本無法降低的一個原因，但若是就投資設農藥廠的角度而言，則是另一個需要進一步評估的切入角度。

## （二）農業機械供應事業現況

據調查，目前布國農業機械及相關零件產業尚未發展成熟，亦尚未有農業機械業者組成之協會或商會。農業機械多自國外進口，包括中國、印度、巴西、歐洲等國，甚至有看到從我國進口的農業機械，部分業者會從歐洲進口二手機械，包括 Fiat、Master Ferguson、Class、Case New Holland 等品牌，其多為從象牙海岸口岸進口而後以陸運運輸至 Ouaga。據訪談，目前從印度或中國進口的新曳引機需花費 12,000,000 至 20,000,000CFA，而從歐洲進口的二手曳引機成本則為 7,000,000CFA<sup>108</sup>。另外，根據其他受訪的 4 家位於巴格雷地區的稻種或稻米生產者，其耕耘機之購買成本約為 2,000,000 CFA/台至 3,500,000 CFA/台之間，其除了自用外，亦提供機械出租服務<sup>109</sup>。

布國國內農業機械供應商如 DTE (Datong Enterprises)、World Business、JD Dessertine Agro 3000 等，外資企業則包括 RMG-Sahel farming<sup>110</sup> 等。

農業機械相關專業維修目前尚未在巴格雷地區出現，當地的農業機械如耕耘機維修皆是透過當地的汽車修護廠進行小部分的維修如更換皮帶、保養等等；倘若需要專業的機械維修，則需至 Ouaga。另外，在鄰近巴格雷之市區 Tenkodogo 有銲接工廠<sup>111</sup>，可以訂製畜力所使用的犁或拖車等器具。

另外值得注意的是，已有業者在巴格雷地區提供代耕服務，但目前主要為

<sup>107</sup>資料來源：Pilot Study on Agricultural Pesticide Poisoning in Burkina Faso, Prof. Adama M. TOE from IRSS/DRO (2010.09)

<sup>108</sup> 根據農業機械供應商 Mr. Jean Kaboré 之訪談得知之資訊。

<sup>109</sup> 4 家受訪業者分別為 Mr. Kargnan Amidou、Mr. Goumbri Harouna、Mr. Sango Issaka、Mr. Mahamoudou Zakane。

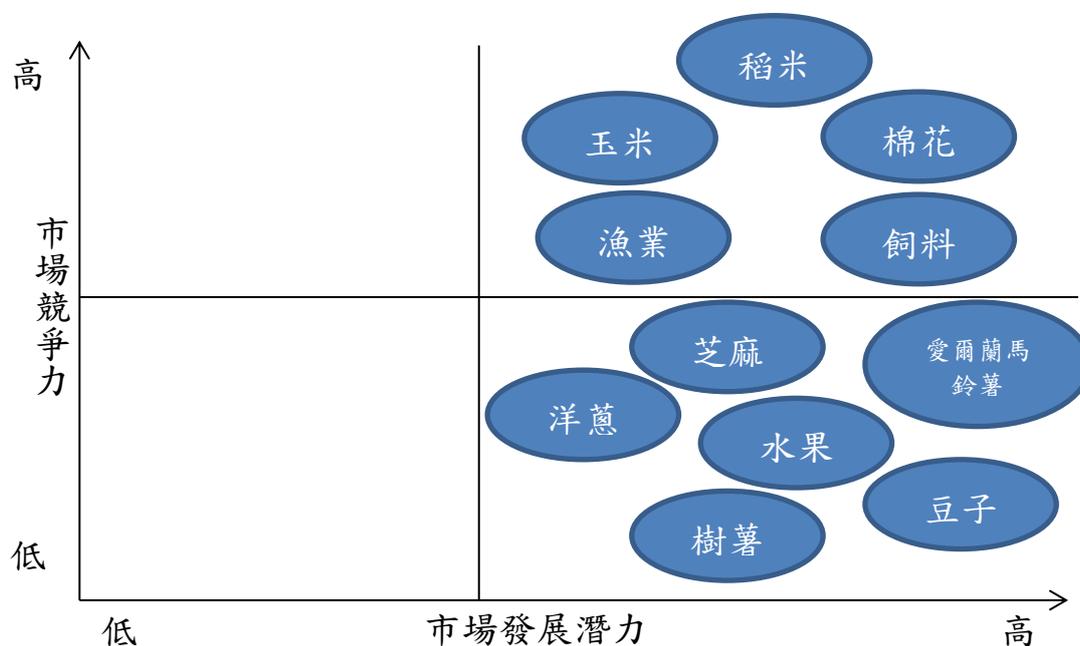
<sup>110</sup> RMG-Sahel farming 為一間法國及瑞士的合資企業，並於西非多個國家都有設點。其商業模式為企業提供肥料、農藥、種子及機械，農民以收成的稻穀做交換，RMG 進行加工碾米再至市場上販售。

<sup>111</sup> 該銲接工廠名字為 Entreprisa Generale de Construction，負責人為 Mr. Balima Ousmane。

人力代耕，其服務包括基礎耕犁、插秧、收割等，基礎耕犁（粗耕）不論為人力、獸力或機械費用價格皆為 30,000-35,000 CFA/公頃，人力插秧服務費用為 30000CFA/公頃，人力收穫（僅收割，不含後續曬穀等處理）費用則為 30,000 CFA/公頃。

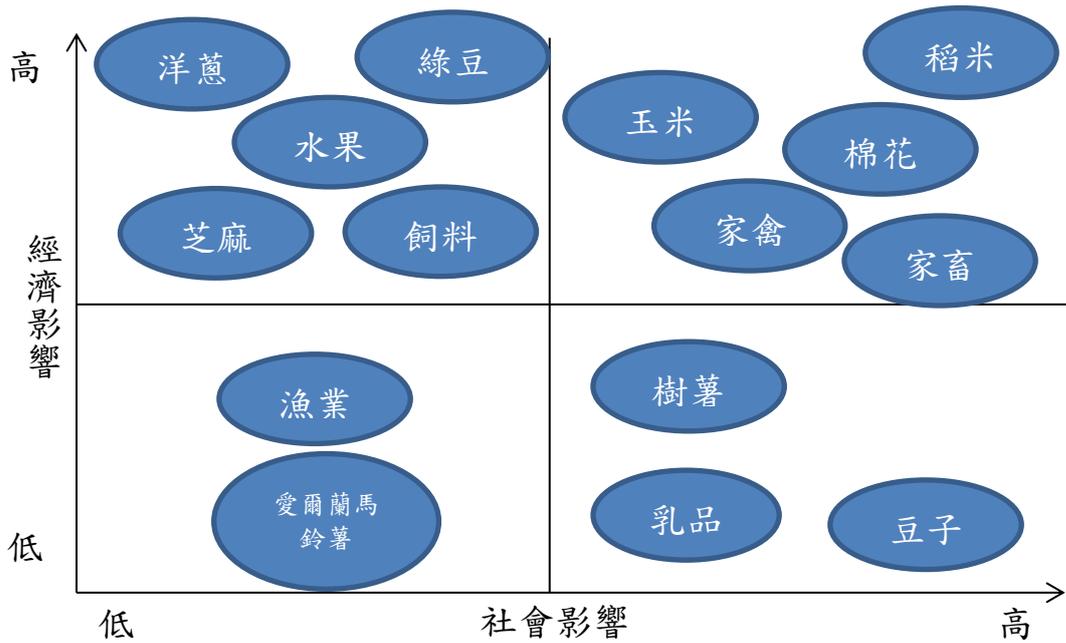
#### 第四節、其他農業潛在發展事業現況

除了稻米外，巴格雷地區尚有許多其他可以發展的農業潛在發展事業。根據非洲投資發展論壇（Growth Africa Investment Forum）報告<sup>112</sup>指出，布國稻米、棉花、動物飼料（Animal Feed）、漁產業（Fisheries）和玉米具有強大的市場潛力及充足的競爭力；而其他品項如洋蔥、芝麻、樹薯（Cassava）、豆子（Bean）、綠豆（Green Bean）、愛爾蘭馬鈴薯（Irish potato）、水果如橘子、香蕉、西瓜等則為已具有一定市場，但競爭力仍相對不足【圖 16】。而各農業項目中，玉米、稻米、棉花、家畜及家禽在整體社會層面和經濟層面影響最大【圖 17】。



【圖 16】布國農業項目競爭力和市場潛力象限圖

<sup>112</sup> 資料來源：Agribusiness Investment Opportunities and Selected Business Cases, Grow Africa Investment Forum。



【圖 17】布國農業項目社會影響和經濟影響象限圖

此外，根據世界銀行巴格雷極計畫文件<sup>113</sup>指出，巴格雷地區投資發展企業可能的商機包含建立出口導向的園藝作物供應鏈(export oriented horticulture supply chain)、獨立生產及出口的國際園藝公司 (stand alone international producers and exporter in horticulture)、中型農業加工廠 (medium agro processing industries)、畜牧業 (ranching and cattle fattening)、肉品 (meat)、羽毛加工出口 (leather and skin processing and export)、動物飼料加工 (processing of animal food)、養殖漁業 (fish Farming) 等等。

然考量巴格雷地區之氣候和自然資源特性，本研究主要針對巴格雷地區除稻米外，產量及耕作面積最高之糧食作物玉米、小米、高粱及其他可能發展的經濟作物如花生等進行產業概況介紹。

## 1. 玉米<sup>114</sup>

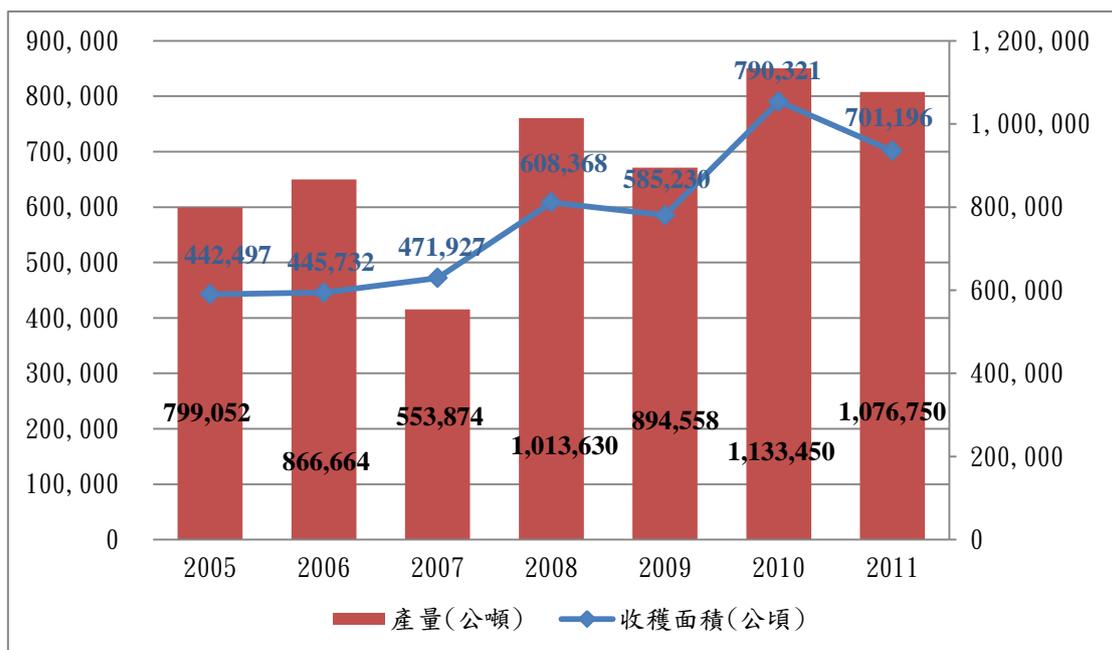
<sup>113</sup> 資料來源：

[http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/04/15/000262044\\_20100416111439/Rendered/PDF/Project0Inform1cument1Concept0Stage.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/04/15/000262044_20100416111439/Rendered/PDF/Project0Inform1cument1Concept0Stage.pdf) (瀏覽日期：2013.04.15)。

<sup>114</sup> 資料來源：FAO 統計及布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告 (Review of Food and Agricultural Policies in Burkina

玉米是布國產量第二大之糧食作物，其產量從 1985 年至今佔糧食之比率從 9% 增加至 17%，進出口貿易量不多，主要皆在國內生產及消費，出口地區多為鄰近的非洲國家如象牙海岸、迦納等國。

布國超過 60% 人口熱量需求來自糧食作物，其中玉米佔了 19% (DGPER food balance sheet, 2012)。而在糧食支出部分，住在城市的人民糧食佔食物消費的 31%，其中稻米佔 47%，另外 30% 之消費則為玉米。隨著玉米耕地的增加，布國玉米產量雖每年有漲幅波動，但整體來說，仍呈現增加的趨勢。2011 年布國玉米產量約 107 萬公噸，生產面積約 70 萬公頃【圖 18】，若為灌溉田，平均單位產量為 3.7 公噸/公頃；若為看天田 (Rainfed)，則平均單位產量為 1.5 公噸/公頃。然而目前布國之玉米市場實際價格 (observed price) 較參考價格 (reference price)<sup>115</sup> 為低，對生產者而言較無誘因<sup>116</sup>。



【圖 18】FAO：2005-2011 年布國玉米收穫面積及產量

Faso 2005-2011), p. 108-109, 169.

<sup>115</sup> 參考價格 reference price 係指在自由競爭市場中的理想價格。

<sup>116</sup> 資料來源：布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告 (Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011)。

因布國家庭主食為糧食作物而非加工後的澱粉類產品，因此栽植玉米對於產業鏈下游加工區段的業者影響較小，然其對於上游業者如農業資材的肥料、農藥等相關業者影響較大。提高玉米生產的政策亦有助於農業資材之進口，並將帶來更多的外匯交易<sup>117</sup>。

目前，在布國有一些國際組織或機構提供玉米種植、品種交流及推廣的協助如中西非玉米合作聯盟（West and Central Africa Maize Collaborative Research Network, WECAMAN）<sup>118</sup>。布國政府亦有相關政策措施，將之整理如下：

### （1） 資材的發放補助

2008 年布國政府發放了約 2,655 公噸的玉米種子，花費約 3,084,000,000CFA，佔總發放種子數的 36%；2009 年則發放了 3,341 公噸的玉米種子，花費 3,942,000,000CFA，佔總發放種子數的 46%。此外，2008 年至 2009 年，政府提供生產玉米的農民 202 公噸的 NPK 複合肥及 219 公噸的尿素，花費 5,269,000,000CFA，小於供予稻農的肥料用量。

### （2） 出口限制

在出口部分，過去部分鄰近國家包括尼日、塞內加爾、迦納等國皆為布國玉米之消費市場，尤其是尼日，其原因為市場價格高。然考量糧食安全問題，目前布國玉米多以國內銷售為主，政策上不鼓勵玉米出口，近幾年玉米之出口額僅佔布國玉米生產量的 2% 不到，且玉米外銷對於生產者而言未必能產生較好的收益，反而是大盤商可從中獲利較多。

### （3） 糧食儲備和保證最低收購價格

同稻米，布國政府將玉米納入糧食儲備項目之一，並提供收購價格（floor price）的保障。

至於巴格雷地區，2011 年巴格雷地區玉米產量約為 78,000 公噸，為巴

---

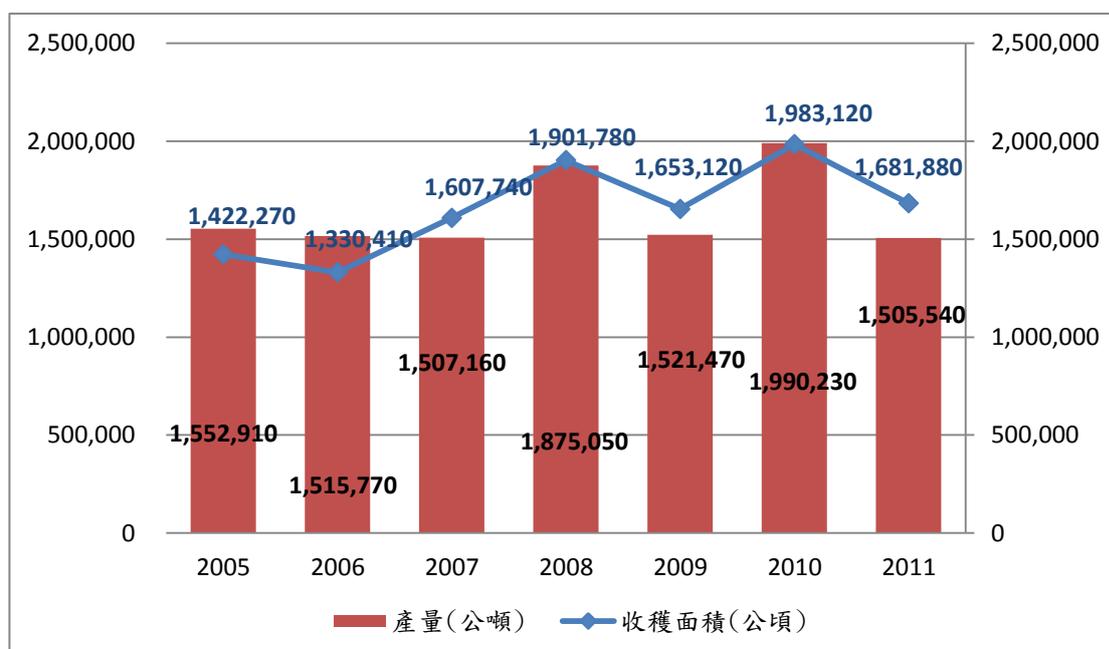
<sup>117</sup>資料來源：布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告（Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011）。

<sup>118</sup>資料來源：Demand-Driven Technologies for Sustainable Maize Production in West and Central Africa, Research to Nourish Africa.

格雷地區第四大產量之作物<sup>119</sup>，其佔全國玉米產量 7%，生產面積為 57,000 公頃。由於巴格雷地區具有完善的灌溉系統，有助於穩定玉米的產量<sup>120</sup>。

## 2. 高粱<sup>121</sup>

高粱為布國產量第一大之糧食作物，又可分成紅高粱、白高粱等，為布國維持糧食安全的重要作物。2011 年高粱產量及種植面積分別為 1,505,540 公噸及 1,681,880 公頃【圖 19】，其進口量為 0，產量最高的地區為 Boucle du Mouhoun region，佔全國總生產量 20%，而國內高粱消費量亦呈現增長之趨勢，消費族群多集中於農村或內陸地區。除了糧食用外，高粱亦可作為酒精性飲料（當地俗稱 dolo）和動物性飼料的原料，但此部分佔比例低。



【圖 19】2005-2011 年布國高粱收穫面積及產量<sup>122</sup>

目前布國農業政策對於高粱生產者而言，其受惠程度低於稻米。布國之

<sup>119</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.7. (2012.07)。由於巴格雷並非是布國的一個省份，該份報告引用中東區 (Central - East) 之面積和產量作為巴格雷地區作物面積和產量之代表。

<sup>120</sup> 資料來源：巴格雷極公司網站文件 why invest in agribusiness in Burkina Faso, P. 6.

<sup>121</sup> 資料來源：布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告 (Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011), P.118、119、171.

<sup>122</sup> 資料來源：FAO 統計

高粱實際市場價格，雖較參考價格高，對於生產者而言具誘因；然而，因為資訊不對稱之情形，目前有貿易商利潤過高之問題<sup>123</sup>。

此外，由於高粱為飲料製造、澱粉產品製造、家畜飼養及其他高粱相關製品之重要原料，因此，增加高粱生產政策主要影響對象為下游廠商。茲將布國高粱相關政策措施整理如下：

#### (1) 資材的發放補助

在糧食危機發生後，政府為增加國內高粱生產，其採取以 1,000CFA 換取 25 公斤高粱改良種子<sup>124</sup>，並提供約一半價格的肥料補助。

#### (2) 出口限制

在 2008 年糧食危機發生後，高粱出口受到限制。

#### (3) 糧食儲備和保證最低收購價格

同稻米及玉米，布國政府將高粱納入糧食儲備項目，並確保生產者有價格保障。

#### (4) 與進口商協商固定價格策略

布國政府和主要貿易商持續協調以壓低高粱價格。

至於在巴格雷地區，目前紅高粱及白高粱皆為巴格雷地區重要種植穀類作物，紅高粱為為巴格雷地區穀類作物收穫面積及產量之冠，2011 年產量及收穫面積分別為 140,000 公噸及 108,000 公頃，白高粱之產量及收穫面積則分別為 34,000 公噸及 25,000 公頃。巴格雷地區高粱總生產量約佔全國生產量 9%<sup>125</sup>。

### 3. 小米

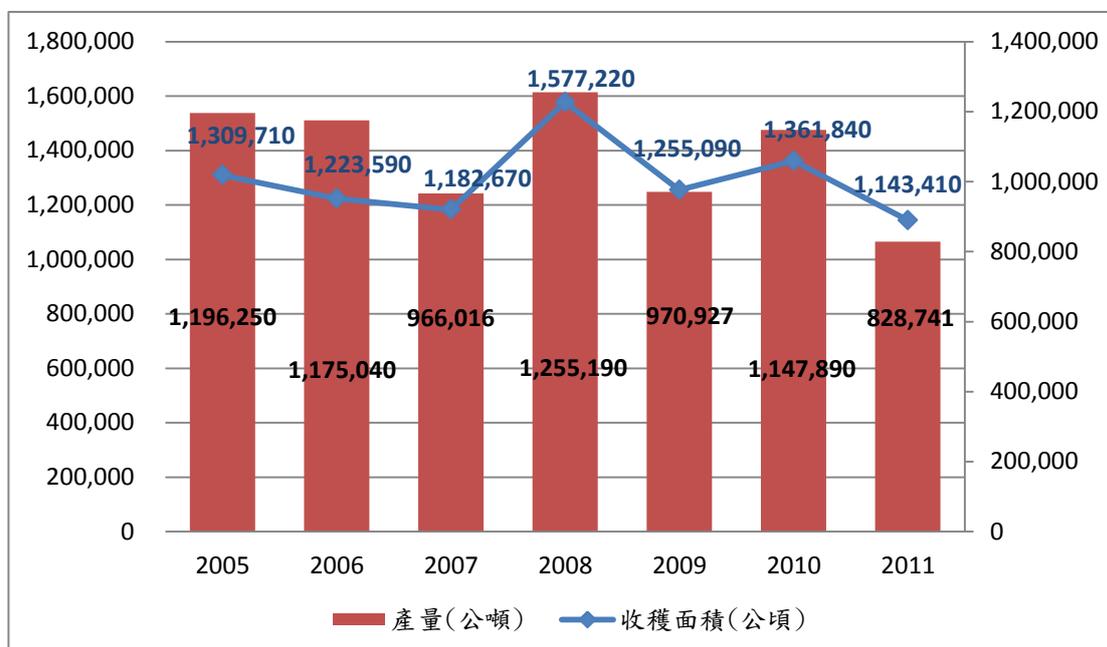
小米為布國主要糧食之一，是布國產量第三大糧食生產作物，2011 年其

<sup>123</sup> 資料來源：布吉納法索糧食和農業政策回顧與檢討報告 (Review of Food and Agricultural Policies in Burkina Faso 2005-2011), P.108。

<sup>124</sup> 原文為 In common with other cereals, initiatives to distribute improved seed (with an offer of 25kg kits in exchange for 1,000 CFA) and 50% fertilizer subsidies were launched to help sorghum producers, 資訊僅供參考。

<sup>125</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.7. (2012.07)。由於巴格雷並非是布國的一個省份，該份報告引用中東區 (Central - East) 之面積和產量作為巴格雷地區作物面積和產量之代表。

產量與收穫面積分別約為 82 萬公噸及 114 萬公頃【圖 20】，其消費族群多集中於農村及內陸地區，除可為人類之主食外，也可製成家禽飼料或作為其他食品加工品之原料。



【圖 20】2005-2011 年布國小米收穫面積及產量<sup>126</sup>

至於巴格雷地區，小米為巴格雷地區第二大糧食作物，2011 年其產量及收穫面積分別為 91,000 公噸及 86,000 公頃<sup>127</sup>。

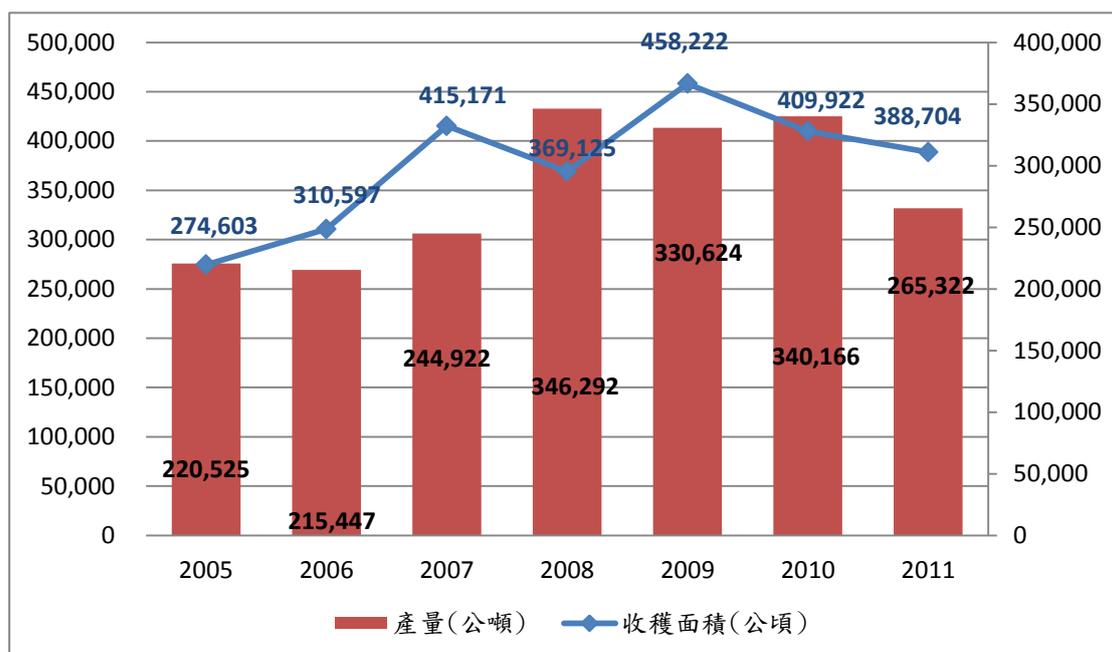
#### 4. 花生

布國主要的經濟作物包含棉花、花生、芝麻等作物，花生佔其中 34%。在 1960 年代，花生為布國最主要的經濟作物，但由於其利潤較低，加上棉花近年受到關注，棉花已取代花生成為近年布國最主要的經濟作物。2011 年花生產量與收穫面積分別為 265,322 公噸及 388,704 公頃【圖 21】，其亦為巴格雷地區第三大農產物，2011 年巴格雷地區花生產量與耕作面積則分別為 54,000 公噸及 62,000 公頃<sup>128</sup>。

<sup>126</sup> 資料來源：FAO 統計

<sup>127</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, P.7. (2012.07)。由於巴格雷並非是布國的一個省份，該份報告引用中東區 (Central - East) 之面積和產量作為巴格雷地區作物面積和產量之代表。

<sup>128</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation, p.7. (2012.07)。由於巴格雷並非是布國的一個省份，該份報告引用中東區 (Central - East) 之面積和產量作為巴格雷地區作物面積和產量之代表。



【圖 21】2005-2011 年布國花生(帶殼)收穫面積及產量<sup>129</sup>

除食用價值外，花生可以榨油（花生油）、用於肥皂製作等，其副產品甚至可以作為肥料。然而，這項農產品卻相對不受布國政府重視。布國政府曾於 2003 年時，規劃發展可以榨油之各項農產品，然而，這項發展計畫卻未曾真正實施，隨著 2007 年糧食危機的發生，布國政府著重於糧食作物的發展，花生仍未受到重視。在 2005 年至 2010 年間，布國花生無論是在生產、加工或貿易上，皆未得到政府任何的補助和特別支持。根據 2010 年 MAHRH 文獻<sup>130</sup>，約有 40% 之花生為自產自銷，剩餘的 60% 農民才會拿至市場交易，且大部分的花生交易屬於小額交易。

由於布國長期依賴進口食用油，提高花生生產將有利於下游加工廠商，為推行其國產食用油，並發展整體食品加工業之產業鏈，未來布國政府或許有可能會再度推廣此類作物。

<sup>129</sup> 資料來源：FAO 統計。

<sup>130</sup> 文獻資料為 Study of promising sectors in intervention areas PADER-GK framework du PADER-GK : filière arachide, (2010.05)。

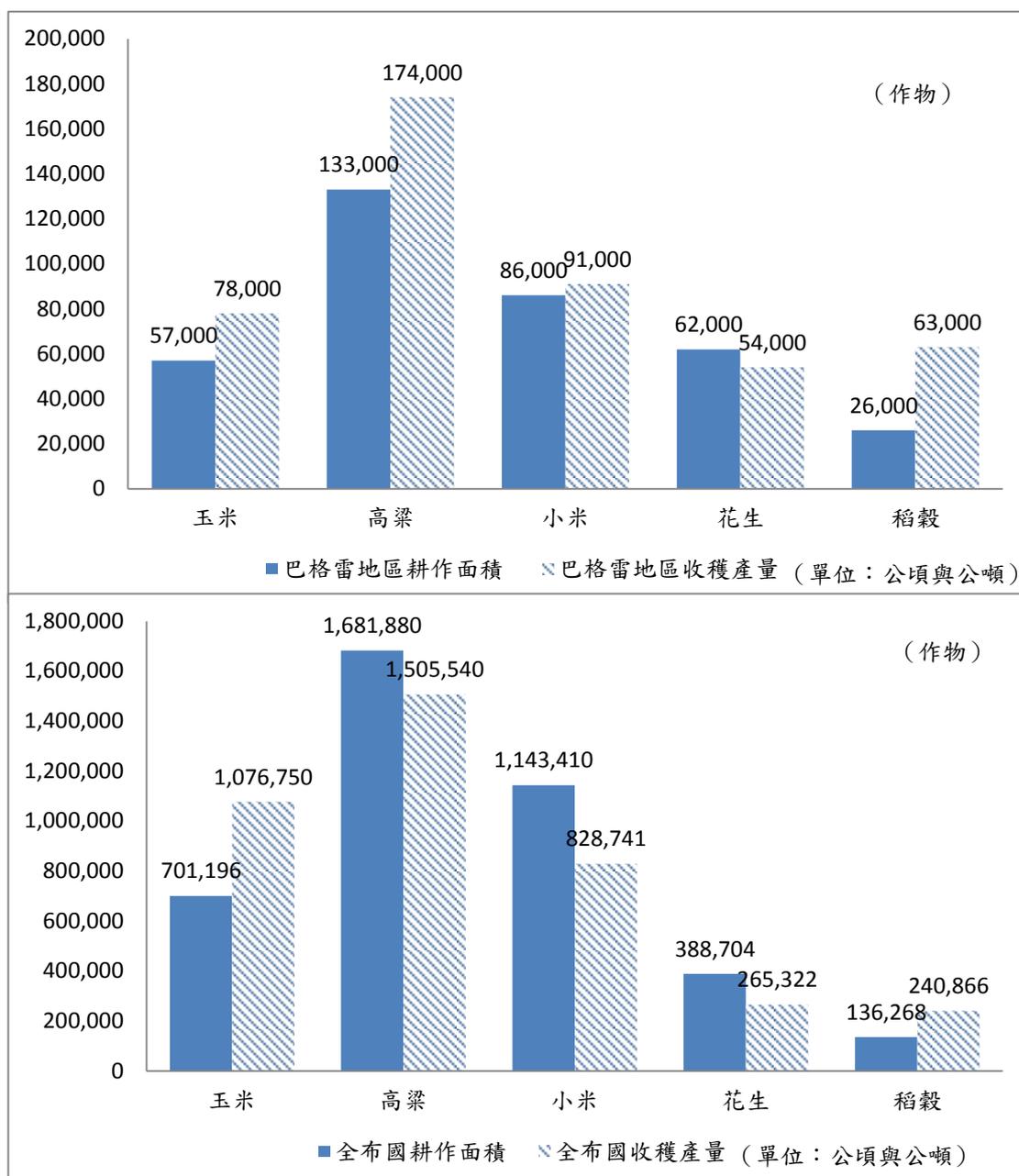
茲針對前述作物，包括稻米、玉米、高粱、小米、花生等在布國及巴格雷地區的生產面積及產量整理如下表和下圖供參考。

【表 6】2011 年布國及巴格雷地區各作物產量及生產面積

	巴格雷地區 <sup>131</sup>		全布國 <sup>132</sup>		
	面積(公頃)	產量(公噸)	面積(公頃)	產量(公噸)	目標產量(公噸)
玉米	57,000	78,000	701,196	1,076,750	
高粱 (含紅白高粱)	133,000	174,000	1,681,880	1,505,540	
小米	86,000	91,000	1,143,410	828,741	
花生	62,000	54,000	388,704	265,322	
稻穀	26,000	63,000	136,268	240,866	842,065 (2018 年)
上述作物耕作 總面積	364,000		4,051,458		

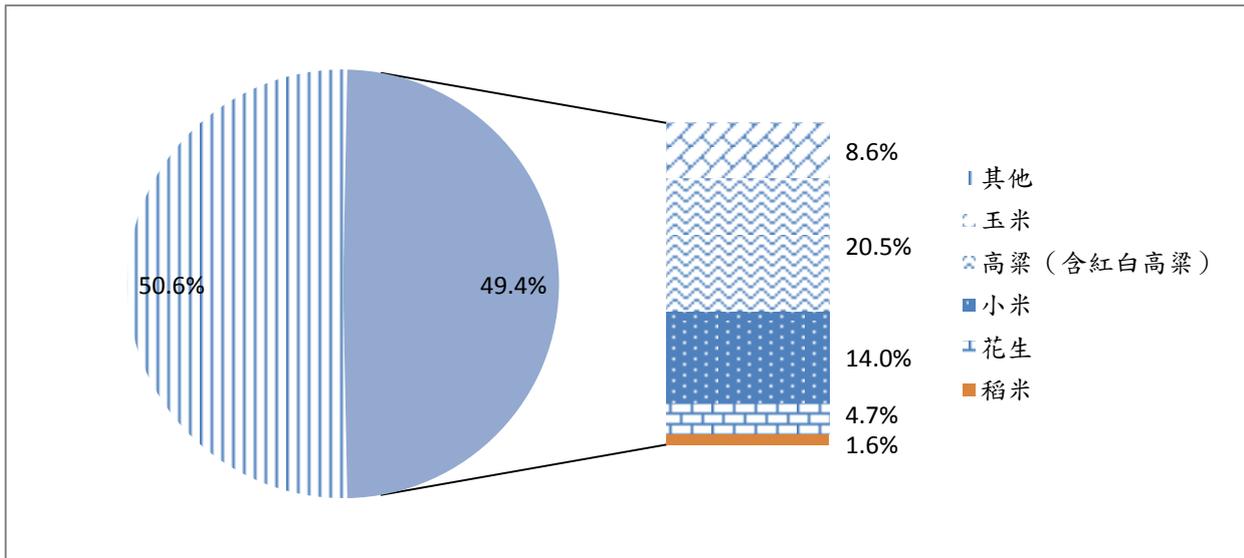
<sup>131</sup> 巴格雷地區作物產量及面積主要參照 Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation (2012.07), P.7. 惟由於巴格雷並非是布國的一個省份，該份報告引用中東區 (Central - East) 之面積和產量作為巴格雷地區作物面積和產量之代表。

<sup>132</sup> 資料來源：FAO 統計。



【圖 22】2011 年布國及巴格雷地區各作物產量及生產面積

總結上述資料，全布國面積為 273,187 平方公里，可耕地約為 30%，亦即有 8,195,610 公頃為可耕地面積，其中約有 49%，將近一半的土地面積用以耕作玉米、高粱、小米、花生、稻米等作物。請參考下圖：



【圖 23】全布國各項作物所佔生產面積比例

而本案所提巴格雷極計畫之規畫範圍主要在於討論未來規劃之潛力灌溉面積約 31,000 公頃，其中，約有 7,500 公頃為重力灌溉區，其他地區則須依賴幫浦灌溉<sup>133</sup>。

## 小結

農業為布國的國家優先發展重點產業之一，國內超過半數人民仰賴農業為生，主要耕作作物為小米、高粱、玉米、稻米等糧食作物，而重要出口型經濟作物則有芝麻、棉花等。然目前布國稻米仰賴進口比例仍高，為加強國內糧食安全，布國政府和國際組織已致力於推動各項糧食相關計畫及政策如加速成長及永續發展策略 (SCADD)、稻米產業國家發展政策 (SNDR) 等。

布國稻米生產主要集中在三大產區－西部地區、蘇魯和巴格雷地區，2011 年布國稻穀生產量約 24 萬噸，然進口量約佔市場需求近五成，目標於 2018 年國內稻穀生產量須達到 84 萬噸。稻種部分，目前國內原種及原原種種子由 INERA 所掌握，農民欲生產稻種需向 INERA 購買原種生產採種種子，且生產之種子需經 SNS 認證才可至市場販售，2012 年的認證稻種價格約

<sup>133</sup> 資料來源：世界銀行官方網站文件 Burkina Faso - Bagre Growth Pole Project ,P.3.(2010.04)

500CFA/公斤，目前國內稻種年生產量約 6,800 公噸，禁止出口。目前布國稻穀生產多為小農生產，約有 100,000 個家庭單位從事稻米耕作，生產面積多不到 1 公頃；加工部分，國內稻穀加工方式可分為預熟米和碾製白米，預熟米主要交由婦女團體進行，而碾製白米則主要交予碾米商進行碾製作業或由農民自行加工處理。布國稻米市場僅四成為國內生產，其餘六成皆為進口，進口米多來自泰國、越南、巴基斯坦等國，但不論是高價的品牌米或是低價的進口米，皆有一定的消費市場，另外，因布國已設定政策提高稻米平均消費量，預期稻米消費將會持續增加。

本案依招標說明係以在巴格雷地區執行稻種生產為評估方向，目前在此區域範圍內已逐漸發展出稻米相關產業聚落如稻米生產、加工、銷售網絡等等，負責該地區發展的巴格雷極公司亦推動許多計畫和策略來吸引外來業者投資或生產。

透過布國及巴格雷地區的稻米或其他作物、農業資材和農業機械產業之調查，本研究認為除了稻米產業外，目前巴格雷地區仍有其他可進一步探討的農業生產事業空間，且農業資材和農業機械產業尚未發展成熟，多仰賴進口，此等皆為未來可考量拓展的事業項目。

### 第三章、布國投資環境及相關規定

#### 第一節、布國投資環境現況說明<sup>134</sup>

##### (一) 自然環境

布國為位於非洲西部撒哈拉沙漠以南的內陸國家，東北臨尼日（Niger），西北臨馬利（Mali），南接象牙海岸（Ivory Coast）、迦納（Ghana）及貝南（Benin）【圖 24】。布國面積為 273,187 平方公里，人口約 1,600 萬人，其氣候屬於「熱帶大陸型」氣候，雨季自每年的 6 月中旬至 10 月中旬，全年雨量自 400 至 1,300 公釐間；11 月至 2 月為乾涼季，日夜溫差大，常遭受沙漠風暴影響；3 月至 5 月為乾濕季，氣溫常高達攝氏 40 度<sup>135</sup>。



【圖 24】布吉納法索地理區域位置圖<sup>136</sup>

<sup>134</sup>布國投資環境章節內容主要參考經濟部投資業務處 2012 年 9 月提出之布吉納法索投資環境簡介及美國政府提出之 2013 布吉納法索投資環境（2013 Investment Climate Statement- Burkina Faso）。

<sup>135</sup> 資料來源：布吉納法索投資環境簡介，經濟部投資業務處（2012.09）。

<sup>136</sup> 資料來源：網址：

[https://www.google.com/search?um=1&hl=zh-TW&biw=1517&bih=714&tbn=isch&sa=1&q=%E5%B8%83%E5%90%89%E7%B4%8D%E6%B3%95%E7%B4%A2&oeq=%E5%B8%83%E5%90%89%E7%B4%8D%E6%B3%95%E7%B4%A2&gs\\_l=img.3..0j0i2419.57500.63522.0.63836.25.20.4.1.1.0.135.1083.18j2.20.0...0.0...1c.1j4.12.img.QjJBWjS\\_9kw#imgrc=vdU7tINdRO5A0M%3A%3BAhGqHxSnucQEbM%3Bhttp%252F%252Fp4.p.pixnet.net%252Falbums%252Fuserpics%252F4%252F5%252F896545%252F492c16d754136.jpg%3Bhttp%252A%252F%252Fwww.wretch.cc%252Fblog%252Fdien5896%252F9824549%3B657%3B470](https://www.google.com/search?um=1&hl=zh-TW&biw=1517&bih=714&tbn=isch&sa=1&q=%E5%B8%83%E5%90%89%E7%B4%8D%E6%B3%95%E7%B4%A2&oeq=%E5%B8%83%E5%90%89%E7%B4%8D%E6%B3%95%E7%B4%A2&gs_l=img.3..0j0i2419.57500.63522.0.63836.25.20.4.1.1.0.135.1083.18j2.20.0...0.0...1c.1j4.12.img.QjJBWjS_9kw#imgrc=vdU7tINdRO5A0M%3A%3BAhGqHxSnucQEbM%3Bhttp%252F%252Fp4.p.pixnet.net%252Falbums%252Fuserpics%252F4%252F5%252F896545%252F492c16d754136.jpg%3Bhttp%252A%252F%252Fwww.wretch.cc%252Fblog%252Fdien5896%252F9824549%3B657%3B470)  
（瀏覽日期：2013.05.04）

## （二）人文環境

布國境內約有 60 個不同部落，主要種族為摩西族（Mossi），人數約 500 萬人，另尚有 Fulani、Gourmantché、Bobo、Bisa-Samo 等種族。據統計，2010 年布國人口約為 1,624 萬人，其中，15 歲以下人口佔 46%、15 歲至 65 歲人口佔 51.5%，剩下 2.5% 為 65 歲以上人口，全國人口平均成長率為 3.1%，預計總人口數至 2025 年將達 2,170 萬人。布國城市人口約佔總人口數 20%，預估 2018 年成長至 28%。

布國的高等教育機構有瓦加杜古大學（Université de Ouagadougou）、博博迪烏拉索理工大學（Université Polytechnique de Bobo-Dioulasso）及古都古大學（Université de Koudougou）等 3 所學校，惟布國文盲人數仍佔全國人口約 70%。布國官方語言為法語，其他主要方言約有 3 種，一般民眾多以部落方言溝通，其中摩西語（Moore）較為通行。宗教方面，布國信奉回教人口約 50%、傳統信仰 35%、基督暨天主教 15%。

## （三）政治現況<sup>137</sup>

布吉納法索原稱上伏塔（UPPER VOLTA），於 1919 年成為法國殖民地，1960 年獨立，國慶日定為 12 月 11 日，1960 年 9 月 20 日加入聯合國。布國政體歷經多次改變，由原有之文人多黨政體轉為軍人專政，之後又轉為多黨民主政治，1984 年 8 月 4 日改用現國名。1990 年 5 月 3 日布國成立憲法委員會，負責草擬新憲法作為施行憲政之依據，其成員計 104 人，主席由總統任命。根據該委員會 10 月 15 日所提憲法草案第 37 條之規定，布國承認並保障多黨政體。1991 年 6 月 2 日新憲法獲公民複決通過，同年 12 月舉行總統大選，龔保雷（Blaise Compaor）為唯一候選人，並獲當選。龔保雷最近一次於 2010 年 11 月當選連任。布國行使立法權機關為國民議會，總統由全國國民選出，任期五年，合法政黨約有 40 餘個，主要政黨包括民主進步議會（Congrès pour la Démocratie et le Progrès, CDP）、民主暨聯邦同盟-非洲民主同盟黨（Alliance pour la Démocratie et la Fédération / Rassemblement pour la Démocratie Africaine, ADF/RDA）、民主進步

<sup>137</sup> 資料來源：經濟部投資業務處台商網 <http://twbusiness.nat.gov.tw/countryPage.do?id=9&country=BF>（瀏覽日：2013.05.30）

黨(Parti pour la D Dmocratie et le Progrès, PDP/PS)

#### (四) 經濟概況

布國 2012 年國民生產毛額（購買力平價）約為 240.3 億美元，實質國內生產毛額成長率為 7%，平均國民所得為 1,400 美元，通貨膨脹率為 4.5%<sup>138</sup>。

布國政治和經濟環境相較鄰國如象牙海岸等國穩定，主要經濟活動為農業及畜牧業，但因布國為內陸國，其海運進出口皆需透過其他國家港口如象牙海岸(Abidjan, Côte d'Ivoire)及多哥(Lome, Togo)，因而，其經貿發展易受鄰國國家的政治影響，例如象牙海岸於 2010 年發生嚴重內亂，象牙海岸的阿比讓港貨櫃轉運受阻，且兩國邊境的鐵、公路運輸均關閉，布國整體經濟發展遭受衝擊。

#### (五) 產業發展概況<sup>139</sup>

##### 1. 礦業

布國蘊藏銅、鐵、鋅及金礦，是目前非洲成長最快的黃金生產國，排名第四大生產和第三大探勘國，2011 年布國因國際黃金價格高漲，外商積極大量投資布國進行黃金開採，加上政府的鼓勵措施，2011 年布國黃金輸出量達 32 公噸。布國金礦開採又可分為引進大量資金與技術開採的國外公司如 IAMGOLD、SEMAFO 公司等和手工開採的傳統公司，採礦公司普遍以高於一般行情數倍薪資聘用員工，對於布國就業市場造成一定影響。自 1997 年到 2012 年已有 20 間國外企業在布國進行黃金生產及探勘，此外，2003 年至 2010 年國外投資新建計畫（Greenfield FDI Projects）至少有 12 件<sup>140</sup>。

##### 2. 農業

農業為布國重要的經濟活動，約八成人民從事農業相關事業<sup>141</sup>，農業佔

<sup>138</sup> 資料來源：The World Factbook, CIA

網址：<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2092.html>（瀏覽日期：2013.04.30）

<sup>139</sup> 資料來源：布吉納法索投資環境簡介，經濟部投資業務處（2012.09）。

<sup>140</sup> 資料來源：2013 Investment Climate Statement - Burkina Faso, USA government

<http://photos.state.gov/libraries/burkinafaso/25849/PDF/BURKINA%20FASO%202013%20INVESTMENT%20CLIMATE%20STATEMENT.pdf>。

<sup>141</sup> 資料來源：巴格雷極公司網站文件 Why invest in agribusiness in Burkina Faso, P.1.

布國 GDP 的 34.3%<sup>142</sup>。布國全國可耕地約佔 30%，目前至少超過半數尚未開發，其中，棉花和乳油木果為布國較重要的經濟作物<sup>143</sup>。

2011 年布國棉花（Cotton Lint）和棉花籽（Cotton Seed）產量分別為 17 萬公噸和 25 萬公噸<sup>144</sup>，為布國重要的出口產品及外匯收入來源，佔輸出總金額的 60%，2009 年輸出金額為 2 億 4,240 萬歐元。然布國目前缺乏棉花加工產業，無法創造高附加價值，且籽棉價格易受國際棉花價格影響，故採行收購訂價機制。2011 年布國棉花同業公會（AICB）宣告 2011 至 2012 年的契作籽棉收購（保證）價格，最優等級為每公斤 245 CFA、次優等級為每公斤 220 CFA，布國契作籽棉的收購價格一般為國際價格的 1/4 左右。

而乳油木果是僅生長於非洲熱帶地區的油性植物，目前布國乳油木果的產量居世界第三，僅次於奈及利亞及馬利。乳油木果和可可脂一樣用作於巧克力添加劑，使乳油木產業具潛力商機。

### 3. 畜牧業

畜牧業（活體動物及肉類）為布國重要的外匯收入來源，全國約 10% 人口賴以為生，象牙海岸及迦納等鄰國為主要輸出市場。

### 4. 工業

布國僅有輕工業，其發展普遍缺乏技術及設備。

### 5. 服務業

#### （1） 行動電話

布國的行動電話發展甚為迅速，遠超過有線電話。原先獨佔經營的 Telmob 約有 5 萬名用戶，2000 年後開始開放私人業者進入市場，例如 Celtel（為荷蘭 Mobile System International 的子公司）及 Telecel Faso（隸

<sup>142</sup> 資料來源：The World Factbook, Central Intelligence Agency（CIA）。

網址：<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/uv.html>（瀏覽日期:2013.04.15）。

<sup>143</sup> 棉花和乳油木果為布國相對重要的經濟作物，惟目前在巴格雷地區種植面積相當少，故未在本研究第二章「其他潛在事業發展事業現況」加以說明。

<sup>144</sup> 資料來源：FAO 統計。

屬象牙海岸 Atlantic 電信公司) 等公司陸續進入行動電話市場。2000 年至 2010 年之間，每年的行動電話用戶呈倍數成長，根據統計 2009 年布國已有 270 萬手機使用者，室內電話則僅 15 萬個用戶。此一高度成長的主因為人民普遍使用預付卡，市場充斥各式平價廠牌手機，一人使用多台手機的情況十分普遍。

2010 年 10 月印度跨國集團 Bharti Airtel 公司併購了 Celtel ZAIN (ZAIN 手機網路更名為 Airtel 網路)，並立即降價競爭，同業 Telmob 及 Telecel 網路被迫跟進，平均每秒通訊費降至約 1.5 CFA。

## (2) 網際網路

近年來，布國每年的資訊市場成長率均維持在 35% 之間，估計目前電腦及其週邊設備之市場達 70 億 CFA。2010 年底布國全境估計架設逾 3,000 台網路伺服器，最大電信業者為摩洛哥集團買下布國電信公司 ONATEL，提供 ADSL 網路寬頻服務。目前布國網路用戶已超過 17 萬人，大部份集中在 Ouaga 及 Bobo。

## (六) 金融制度

布國為西非貨幣經濟聯盟(Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine, UEMOA, 以下簡稱 UEMOA<sup>145</sup>) 的會員國，貨幣統一使用西非法郎 (CFA)，並於 2000 年開始採行共同關稅政策。布國沒有外匯管制措施，外幣原則上可自由進出，1 歐元固定利率可兌換 655.957 西非法郎，每一筆匯款申請需約 3 至 5 個工作天<sup>146</sup>。目前在 Ouaga 和 Bobo 所有的銀行和大部分的旅館皆可進行外幣兌換。此外，布國的投資法令保障了投資相關的資金包含股息、清算收入、資產和薪資等皆可向海外轉移的權利<sup>147</sup>。

隨著經濟的復甦，2011 年布國貨幣供應量增加了 19.1%，反映了銀行系統國外淨資產的增加，而信用經濟 (Credit Economy) 的增長主要來自服務業的發展

<sup>145</sup> 西非貨幣經濟聯盟 (Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine, UEMOA) 於 1994 年 1 月成立，旨在促進會員國間人力、物資和資金的流通，目前 UEMOA 有 8 個成員國：貝南、布吉納法索、象牙海岸、馬利、尼日、塞內加爾、多哥和幾內亞比索。

<sup>146</sup> 資料來源：布吉納法索投資環境簡介，經濟部投資業務處 (2012.09)。

<sup>147</sup> 資料來源：2013 Investment Climate Statement- Burkina Faso。

所貢獻。

布國傳統的銀行部門由 9 個商業銀行和 3 個專門信貸機構 (Etablissements Financiers) 組成，包含 Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture du Burkina Faso (BICIA-B)、United Bank of Africa (UBA)、Société Générale de Banques du Burkina (SGBB)、Banque Commerciale du Burkina (Arabo-Libyen)、Ecobank、Bank of Africa (BOA)、Banque Sahelo-Sahélienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC)、Coris Banque International 和 Banque Atlantique<sup>148</sup>。

### (七) 投資相關主管機關及組織

布國投資相關政府主管機關為經濟暨財政部<sup>149</sup> (Ministère de l'Economie et des finances) 和商業、企業提升暨手工業部<sup>150</sup> (Ministère du Commerce, de la Promotoin de l'Entreprise et de l'Artisanat)，另外，為創造良好的投資環境，布國有其他公、私部門或其他組織如國家對外貿易局 (Office National du Commerce Extérieur)、創業中心<sup>151</sup> (Maison de l'Entreprise)、商工總會<sup>152</sup> (Chambre de Commerce, d'Industrie et)、布吉納法索雇主協會 (Conseil National du Patronat Burkinabé (CNPB) 等單位及資源，協助投資人諮詢相關問題、加快投資流程及公司設立程序<sup>153</sup>。

為利業者辦理註冊登記等手續，布國政府特別成立單一窗口中心 (Centre des Guichets Uniques)，以節省手續費、往返及取得文件時間。

此外，各種商業機會資訊亦會透過 ONAC、MEBF、CCI-BF 等組織進行蒐集整理及分析。政府及私人企業合作計畫資訊可透過創業中心及工商總會 (The Ministry of commerce and industry) 取得。

---

<sup>148</sup> 資料來源：2013 Investment Climate Statement- Burkina Faso。

<sup>149</sup> 布國經濟暨財政部網站 <http://www.finances.gov.bf>。

<sup>150</sup> 商業、企業提升暨手工業部網站：<http://www.commerce.gov.bf>。

<sup>151</sup> 創業中心網站 <http://www.me.bf>。

<sup>152</sup> 商工總會網站 <http://www.ccia.bf>。

<sup>153</sup> 資料來源：經濟部投資業務處全球台商投資網 <http://twbusiness.nat.gov.tw/countryPage.do?id=12&country=BF> (瀏覽日：2013.01.25)。

#### (八) 投資貿易協定<sup>154</sup>

布國於 1961 年與法國簽訂合作條約，使兩國資金可以自由轉移，和瑞士於 1969 年簽署協議，規定企業獲利、利息和股息等皆可自由轉移，另外，布國也與德國、荷蘭、馬來西亞、比利時、幾內亞、迦納、貝南簽署投資促進及相互保護協定及 2002 年簽署多邊貿易協定，成為 UEMOA 的成員國之一。

#### (九) 投資環境國際評比

根據 2013 年世界銀行全球商業投資環境調查報告 (Doing Business)，布國全球投資環境排名為第 153 名，為 2005 年至 2011 年投資發展環境方面提升幅度最多的國家中排名第四，其在電力供應、投資人保護、與鄰近國家貿易往來和商業相關法律規定等部分仍須加強改善<sup>155</sup>。

然就西非區域而言，在 2012 年 UEMOA 國家商業環境排名中，布國的商業環境排名第二，以合約執行 (contract enforcement)、授予建築許可 (granting building permits) 和投資者保護 (investor protection) 等項目表現良好<sup>156</sup>。

#### (十) 經商環境

布國為 ECOWAS 的成員，須依循非洲商業法律協調組織 (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires, OHADA，以下簡稱 OHADA<sup>157</sup>) 的規定，該條約於 1993 年訂定，鼓勵外國投資與經濟發展，並建立合約、企業、證券、破產等相關統一法規，該組織並於象牙海岸 (Abidjan, Côte d'Ivoire) 設立了一個司法與仲裁法院。

至於國內的企業經商環境，布國政府允許私人企業與國營企業在相同的條件下競爭標案。而寡占或獨佔的國營企業主要在石油進口與分銷 (SONABHY)、

<sup>154</sup> 資料來源：2013 Investment Climate Statement- Burkina Faso。

<sup>155</sup> 資料來源：Developing the rice industry in Africa, Bill & Melinda Gates Foundation. (2012.07), p.28.及 The World Bank Doing Business Report (2013)。

<sup>156</sup> 其排名順序分別為馬利、布吉納法索、塞內加爾、多哥、象牙海岸、尼日、貝南和幾內亞比索。資料來源：巴格雷公司網站文件 Why invest in agribusiness in Burkina Faso, P. 1。

<sup>157</sup> OHADA 目前有 17 個會員國，除了布吉納法索外，其他會員國為貝南、剛果民主共和國、剛果共和國、多哥、塞內加爾、馬利、尼日、喀麥隆、中非共和國、查德、葛摩、赤道幾內亞、象牙海岸、加彭、幾內亞、幾內亞比索。資料來源：Wikipedia, <http://en.wikipedia.org/wiki/OHADA> (瀏覽日期：2013.04.10)。

自來水(ONEA)、彩券(LONAB)、郵政(SONAPOST)、鐵路設備(SOPAFER-B)、電力(SONABEL)和社會保障福利(CNSS)等領域<sup>158</sup>。然布國近年亦致力加速國營企業民營化，尤其是自來水(ONEA)、電力(SONABEL)等領域<sup>159</sup>。

### (十一) 基礎建設概況<sup>160</sup>

#### 1. 土地

在 Ouaga 承租廠房或辦公室，租金依不同用途、面積及地點不同，月租金通常介於 25 萬至 250 萬西非法郎。如果欲以買斷方式取得廠房或辦公室，則每平方公尺售價介於 2 萬至 5 萬 5,000 西非法郎。

#### 2. 能源（包含水力、電力、石油、天然氣等）

布國僅部分大城市具自來水管線，自來水不宜生飲，水價依使用量而定，使用量在 6 立方呎內，每立方呎為 188CFA，6 至 24 立方呎間，每立方呎為 393CFA；若使用量超過 20 立方呎，則每立方呎為 1,040CFA。

布國電力網絡尚未普及全國，僅少數大城市有電可用，普及率約 25%，常因故障、維修、保養等因素停電。電壓為 220 伏特，圓形二孔插座，依使用電錶安培數大小價格不同，例如使用 15 安培的電錶，50 千瓦以下，每千瓦為 96CFA，使用量介於 50 至 150 千瓦，超過部分費用為每千瓦 108CFA；若使用量超過 150 千瓦，則超過部分費用為每千瓦 114CFA。

至於石油和天然氣，目前皆仰賴進口，石油價格隨原油價格變動，國內瓦斯為桶裝，加油站和店鋪均有販售，初次購買須購買空桶，而後憑桶換購，大桶每桶 4,000CFA。

#### 3. 通訊及郵政系統

依據統計，2010 年布國室內電話用戶已增至 300 萬戶以上，2009 年行動電話門號超過 300 萬，各村落間行動電話通訊已大致沒問題，僅少數網

<sup>158</sup> 資料來源：2013 Investment Climate Statement- Burkina Faso。

<sup>159</sup> 資料來源：布吉納法索投資環境簡介，經濟部投資業務處（2012.09）。

<sup>160</sup> 資料來源：布吉納法索投資環境簡介，經濟部投資業務處（2012.09）。

路未及地區無法通聯。然通訊費用和網路上網費用偏高，以上網費用而言，ADSL 128bps 速度每月上網費為 35,000CFA，目前一般用戶最高上網速度為 2mb/64kb（費用約 245 歐元/月）。2009 年估計網路用戶約 18 萬人。

至於郵政系統，布國郵局尚無提供郵差投遞信件或包裹之服務，個人或公司行號可至郵局租用郵政信箱，以利郵件往返。

#### 4. 運輸交通

##### (1) 陸運

全國鐵路全長 622 公里，公路總長 14,000 公里。

##### (2) 海運

布國為一內陸國，海運主要是以火車或貨櫃車拖運至鄰國象牙海岸（Abidjan, Ivory coast）、迦納（Tema, Ghana）、多哥（Lome, Togo）貝南（Cotonou, Benin）等口岸出口。

##### (3) 空運

布國首都 Ouaga 及第二大城 Bobo 各有一個可起降大型飛機的國際機場。布國與台北之間無直航班機，多經歐陸轉機，目前巴黎至布京每天有法國航空公司班機往返，其中星期一、三、六為直航航班，其餘 4 航班中途停靠尼日的首都尼阿美市。自 2010 年 7 月起比利時航空每週有 2 航班自布魯塞爾往返布京。

自布京搭法航經巴黎返台，除可搭長榮班機直飛台北外，亦可搭法航或國泰等班機經香港返台；另可經阿姆斯特丹、倫敦或法蘭克福等地搭乘長榮或華航班機返台。

近年來衣索比亞航空公司提供布京、曼谷、台北間之低價位機位，台商逐漸採用。布京至台北機票價格，舉如法航全程經濟艙依旅遊淡旺季及機票有效限制差距甚大，目前平均約在 240 萬西非法郎（約 3,700 歐元）。

## （十二）企業社會責任<sup>161</sup>

布國從生產者到消費者已有企業社會責任之概念。布國政府會要求礦業企業投資社會基礎設施如保健中心或學校，許多企業的做法則多為年底提供食物如稻米或小麥給員工，較大規模的民營企業如土木工程建設公司做法則為捐助體育賽事如 Tour du Faso 或捐贈體育器材設備給弱勢團體。

## （十三）智慧財產權保護<sup>162</sup>

布國為世界智慧財產權組織（WIPO）及非洲智慧財產權組織（OAPI）之會員國，其法律對商品的智財權保護須符合國際規範，然 2012 年布國的國際智慧財產權指數（International Property Rights Index, IPRI）在 130 個國家內排名 76，區域內則排名第 10。布國政府承認私有不動產及動產，並已通過國際性、地區性和當地法律來保護財產；然而，在實際執行過程中，知識財產權的執法仍待提升，在布國主要的城市仍可找到仿冒品。

## （十四）稅率制度

布國基本稅制沿襲自法國，除本國法令外，亦須參照 UEMOA 與 ECOWAS 的共同規範。布國為吸引國外直接投資，在 2010 年修訂了 1995 年頒布的 62/95/ADP 號投資法令(Code Investissements)，提供稅率、關稅及部分貨品的增值稅減免，並於法規中保證：

1. 對所有投資廠商一視同仁。
2. 擁有經營及資金移轉的商業自由。
3. 入境居留、出境及遷徙活動自由。
4. 除非基於公共用途並給予補償，不會對企業實施國有化或徵收。

---

<sup>161</sup> 資料來源：2013 Investment Climate Statement - Burkina Faso, USA government  
<http://photos.state.gov/libraries/burkinafaso/25849/PDF/BURKINA%20FASO%202013%20INVESTMENT%20CLIMATE%20STATEMENT.pdf>

<sup>162</sup> 資料來源：2013 Investment Climate Statement - Burkina Faso, USA government  
<http://photos.state.gov/libraries/burkinafaso/25849/PDF/BURKINA%20FASO%202013%20INVESTMENT%20CLIMATE%20STATEMENT.pdf>

另外，提供符合特定條件之企業如出口導向、製造業或服務業之投資優惠，並依創造就業機會和投資金額不同享有不同程度的稅率減免，布國主要稅目分述如下<sup>163</sup>：

### 1. 直接稅

#### (1) 工商營利所得稅

法人 35% (股份公司、有限公司均適用之)，自然人最高可課 35%。

#### (2) 個人營利所得稅

25% (單一稅率)

#### (3) 薪資所得稅

布國籍 4%，外國籍 8%，由雇主負擔。另員工須自付的所得稅，均以薪資所得為基礎；另員工之其他所得，依其總收入分為 8 個級距，須繳納不同所得稅。

#### (4) 營業稅

除依據企業的產業屬性、營業額及支付的員工薪資總額計算應繳之營業稅外，尚須就租用之建築物及設備等繳納 18.8% 的稅。

#### (5) 其他

股息及利息所得稅均為 15%。

### 2. 間接稅

增值稅 18% (UEMOA 對 8 個會員國界定之稅率為 15-20%，並於 2003 年開始進行調和，以期統一區域內各國的增值稅)，烈酒 25% 加值稅，香菸最高可課徵 22% 的加值稅。

### 3. 關稅制度

包含布吉納法索的 8 個 UEMOA 會員國已於 2000 年採行共同對外稅率，區域內進口貨品以 10 位碼分類，按其產品類別區分免稅貨品、原物料暨生產設備、不轉售物品、最終消費性產品等四大類，分別課徵 0%、5%、10%

<sup>163</sup> 資料來源：布吉納法索投資環境簡介，經濟部投資業務處 (2012.09)。

及 20% 等四個級距關稅稅率。其他依進口產品金額課徵的關稅尚包括：消費稅（18%）、統計稅（1%）、UEMOA 及 ECOWAS 團結稅（各 1%、0.5%）及其他雜項稅（5%）等等。

除關稅制度外，布國另設有保稅制度，提供進口廠商保稅倉庫。保稅倉庫可分為：

#### （1） 儲存倉庫

儲存倉庫可分為實際倉庫（Entrepôt de Stockage）與暫存倉庫（Entrepôt des Industriels）兩種。廠商可將貨品儲存於實際倉庫至多 5 年，期滿即應將貨品再出口，或於繳納關稅後留供內銷。廠商亦可將貨品留置廠商處所，即暫存倉庫，惟時間不得超過 18 個月。

#### （2） 工業倉庫

廠商可申請使用此類倉庫，惟其產品外銷比例須達 40% 以上，存放倉庫之進口貨品無需課徵關稅，但須繳納 7% 之服務費。

### （十五） 勞工素質<sup>164</sup>

布國 80% 以上的人口主要依賴農業維生，只有少部分的人口直接從事輕工業與服務業，相較於西非鄰國，布國勞工勤奮樸實，較少發生罷工事件。布國的失業率長期偏高，故不難招募大量非技術勞工，但技術勞工雇主必須提供職前訓練。

## 第二節、私部門農業相關投資現況

根據成長非洲平台(Growth Africa)調查報告<sup>165</sup>，截至 2012 年 8 月 18 日止，已簽署投資意向書、擬定投資計畫並支持國家鄉村部門計畫（PNSR）的共有 16 家私部門企業或組織（包含 6 家跨國公司及 10 家本地公司或組織）：

<sup>164</sup> 資料來源：布吉納法索投資環境簡介，經濟部投資業務處（2012.09）。

<sup>165</sup> 該報告為 New Alliance for Food Security & Nutrition in Burkina Faso

網址：[http://growafrica.com/wp/wp-content/uploads/2012/04/Burkina-Faso-Coop-Framework-ENG-Final-w.cover\\_.pdf](http://growafrica.com/wp/wp-content/uploads/2012/04/Burkina-Faso-Coop-Framework-ENG-Final-w.cover_.pdf)

【表 7】簽署支持布國國家鄉村部門計畫的私部門單位及計畫摘要說明

當地企業或組織單位	
Agence Deli Internationale (ADI)	公司位於 BOBO，該公司主要目標為成立現代化的 hibiscus（當地人稱 bissap）加工廠，投資金額約 13 億 CFA。計畫項目內容業務包括利用不同 hibiscus 品種發展不同的用途、收購適合本地加工處理的 hibiscus 和利用少量當地材料如芒果、生薑、蜂蜜等等結合 hibiscus 生產果汁、軟糖、茶葉等產品。
Union Conannet des Etuveuses de Riz de Bagré (UCERB)	該單位團體由 460 位婦女組成，主要經營業務為當地預熟米的生產及加工，該投資計畫包含建設一個可以儲存 200 噸稻米的倉庫，總計畫經費共 1,500 萬 CFA，其中，有 300 萬 CFA 由婦女團體所貢獻。計畫目標為使 460 位婦女有穩定的收入、增加巴格雷地區稻米的品質等等。
EBT-TRADING Sarl	專注於穀類和其他食品（乳油木果 shea nuts、芝麻種子 sesame seeds、油莎草塊莖 tiger nuts、腰果 cashews nuts 和木槿 hibiscus）生產與銷售的公司。 該公司跟摩納哥（Monaco）一公司合資，投資計畫涉及農場的建立，計畫項目總成本約 4 億 5 千萬 CFA，由摩納哥的公司提供生產技術和知識(該技術稱為「all-season」的滴灌技術)，可延長作物生產期達每年 9-10 個月，EBT-TRADING Sarl 提供土地和勞動人力，並於三個地點實施：距離 Ouaga150 公里的 Koumbo 建設約 50-70 公頃、在 Bobo 附近的 Kakoalé 建設約 50 公頃及在巴格雷墾區外圍建設約 30-50 公頃。該投資計畫可創造全年生產玉米、豇豆和芝麻用於加工及認證種子，並銷售給非營利組織、私部門生產者和政府。
GROUPE	GROUPE VELEGDA SARL 公司是一家在 Ouaga、Bobo 和

VELEGDA SARL	<p>Pouytenga 地區專門收購及銷售油料作物種子和穀物的公司。</p> <p>該投資計畫目標是建設 600 公頃的生產稻米的農田和碾米廠，項目總成本約為 10 億 CFA，預期創造的工作機會有農場工人 112 人、農場管理人員 16 人、碾米技術人員 15 人和 8 位行政人員。此一計畫結束後，該公司另外還計畫投資建立 3 個倉庫，投資金額約 8 億 5 千 5 百萬 CFA。</p>
Société Burkinabe des Corps Gras (SBCG)	<p>SBCG 是布國專門從事棕櫚油進口和銷售的企業 Société industrielle et Commerciale du Faso (SICOFA) 的分公司，透過分公司的建立希望可在布國製造棕櫚油。</p> <p>該投資計畫在 Ouaga 設立棕櫚油工廠，預計投資金額達 40 億 CFA，另計畫於 Kouba 設立肥皂工廠，將廢棄油回收再利用，預計投資金額為 10 億 CFA。</p>
Société Agro-pastorale et de Services (SAPAS)	<p>專注於農業及畜牧業領域。在家禽產品方面，目前已有 12,000 隻的蛋雞，投資計畫希望能擴大其經營業務，擴大生產量，並將農產經營轉為現代化經營方式。該公司另有玉米和大豆田區。</p>
PRO-AGRO	<p>PRO-AGRO 是一間具規模的企業，主要經營項目為馬鈴薯生產。該投資計畫包含利用 100 公頃的地生產 4,500 噸的馬鈴薯，總成本為 60 億 CFA，其中 12 億 CFA 由 PRO-AGRO 公司出資。</p>
PICKOU EXPORT	<p>PICKOU EXPORT 是一間水果、蔬菜、穀類生產、儲藏及出口的企業，其業務還包含了農業及畜牧設備用具的銷售推廣。總部設於 Kaya (離 Ouaga 有 100 公里遠)，該投資計畫目標包含了第五年達到芝麻和豇豆生產面積 20,000 公頃、設立青年農民培訓中心及設立芝麻清理加工的工廠，計畫總成本為 6 億 1 千 4 百萬 CFA，其中，25% 由 PICKOU EXPORT 公司出資。</p>

<p>Société d'exploitation des produits alimentaires (SODEPAL)</p>	<p>SODEPAL 為一間食品加工公司，在食品產業經營超過 20 年，配合投資計畫成立之公司稱為 Complexe agroalimentaire Simone ZOUNDI (CASIZ)，計畫內容包括專業生產給兒童和孕婦的營養補充食品及給老人或糖尿病患者的產品等等。該計畫投資地點為巴格雷地區，投資金額約 210 億 CFA。</p>
<p>跨國企業或組織單位</p>	
<p>Ecobank Group</p>	<p>Ecobank Group 是一間在非洲 33 個國家都有據點的商業銀行。該銀行致力於農民部門可取得資金負擔的改善，在未來五年，設立於布國的 Ecobank 將提供 3,360,000 美元於農業部門貸款，並透過小額信貸機構轉貸農業部門。目標為增加農業價值鏈（包含牲畜但不包含棉花，因棉花為一個已接受許多商業銀行支持的產業），包括農業資材、生產、加工、貯藏、運輸等，估計這些特定目標的貸款將產生超過 60 個平均貸款金額 50,000 美元且平均到期日為 1.5 年的個案。</p>
<p>AGCO</p>	<p>總部設立於美國的農業機械公司，至布國、象牙海岸、衣索比亞、迦納、肯亞、莫桑比克和坦尚尼亞等非洲國家投資。AGCO 在非洲擁有超過 50 年的經驗，企圖在未來三年投資超過 1 億美元，與當地建立長期的夥伴關係。其長遠發展的投資計畫方法包括（1）透過技術培訓中心提升農民機械化和農業知識，以提升生產力。（2）提供較少或無資金的小農機械社會融資解決方案。（3）透過協助當地機械化基礎設施、技術諮詢等服務支援，了解當地農業機械組裝或維修商機。</p>
<p>United Phosphorus Limited (UPL)</p>	<p>印度的種子及作物保護企業，計畫投資於布國、衣索比亞、迦納、坦尚尼亞和莫桑比克。UPL 預計未來 7 至 10 年在撒哈拉沙漠以南 13 個國家的投資金額達 1 億 5 千萬美元，投資項目包含設立研究基礎設施、生產和加工設施、倉庫、</p>

	冷藏庫、質量控制實驗室等，研究生產出適合當地氣候、環境、耕作方式的高品質作物種子。
Yara International ASA	Yara International ASA 是一間總部位於挪威的化肥公司，計畫投資布國、迦納、衣索比亞和坦尚尼亞。Yara 透過包含建立該國栽植植物營養需求知識、建立長期合作夥伴關係，共同發展肥料市場、與政府合作等等方法建立地區性肥料樞紐和參與整體價值鏈等活動，進而促進農業成長與發展。
African Cashew Initiative (ACI)	ACI 的合作企業夥伴包含 Intersnack Group GmbH & Co. KG, Kraft Foods Inc., Olam International, SAP AG 和 Trade and Development Group 計畫投資於布國、迦納、象牙海岸、莫桑比克和貝南。ACI 旨在提高非洲腰果產量和競爭力，透過合作夥伴 2 千 1 百萬美元投資，達到 2013-2015 年實現減少貧困的目標。
Competitive African Cotton Initiative (COMPACI)	COMPACI 的企業合作夥伴，包括 Cargill, Dunavant, Industrial Promotion Services West-Africa 和 Plexus Ltd. 計畫投資於布國、貝南、象牙海岸、莫桑比克、馬拉威和甘比亞。COMPACI 希望透過 2013 至 2015 年投資 27 萬美元，並藉由 (1) 農民培訓課程包括土壤、用水技術、作物輪作和商業概念等知識。(2) 透過推廣「非洲製造」(CmiA) 的品牌，擴大市場國對棉花的需求。

另外，據巴格雷極公司訪談，目前已有 650 間企業提出赴巴格雷地區投資之意願，其中包括 (1) RMG-Sahel farming 申請 600 公頃，未來欲進行生產稻穀，並計畫與非營利機構 Syngenta 基金會合作在巴格雷地區建立新公司。(2) Boutapa Sarl. Boutique de l'agro pastoral 申請 60 公頃欲生產蔬菜。(3) Agro

Production<sup>166</sup>申請 200 公頃。其他申請企業或單位則包含 Agro Banana、Pro Agro、Ilaria Burkina 等等。

### 第三節、布國農業投資相關法規

#### (一) 區域合作組織相關法規

布國為 OHADA、ECOWAS、UEMOA 等地區性聯盟組織成員之一，其需遵守該聯盟訂定之規範，例如布國公司和商業相關行為須遵守 OHADA 的公司及經濟利益團體統一法（Uniform Act of Trade for Companies and Economic Interest Group）之規範，包括公司董事會之規定、與利害關係人會談之規則以及會議上之注意事項等，布國基本稅制亦須參照 UEMOA 與 ECOWAS 的共同規範等等。

#### (二) 國內相關法規

由於農業開發投資所牽涉到的事物和法規甚多。除區域合作組織相關規範，布國國內法規如布國環境保護法（Environmental Laws）、建築法（Construction Laws）、農業法（Agriculture Laws）、勞工法（Labor Laws）、稅法（Tax Laws）、商業及公司法（Commercial and Company Laws）等諸多規範，巴格雷地區之投資發展都需要遵守。

#### 1. 環境保護法相關規定<sup>167</sup>

布國環境保護法相關規定，含括空氣汙染、水汙染、噪音汙染等各式汙染之定義和規範，也針對旅遊、工業、農業、畜牧業、核安全所帶來的環境影響進行規範，包括：工業廢棄物和廢料的處置、農藥以及肥料的使用規範、自然景觀保護區和古蹟之保護規範、林業管理辦法等。

#### 2. 建築法相關規定<sup>168</sup>

布國建築法相關規定，含針對在建築規劃上中央和地方的權責、都市規

<sup>166</sup> Agro Production 公司位於 Pô（布國南方），該公司也有生產稻米（FKR 系列）。資料來源：2013 年 4 月 16 日 Mr. Ablassé Ilboudo 訪談。

<sup>167</sup> 法條如 Loi n°002/94/ADP du 19 janvier 1994、LOI N°006/97/ADP du 31 janvier 1997 等等。

<sup>168</sup> 法條如 Loi n° 017-2006 du 18 mai 2006、Loi n°014/96/ADP du 23 mai 1996 Modifiée par la loi de finances pour 2008 等等。

劃和建築的規定、土地規劃和用地對象及使用內容、建設時的融資規定、建設房地產的規定、土地所有權之規定、製造商的責任、工程合同保險等等規範。

### 3. 農業相關法規

布國農業相關法規，在土地的使用和管理（包括國有土地之買賣和使用）、鄉村設施管理、各類自然資源的使用管理（包括水、森林、動物等）、以及植物種子相關辦法等等。

### 4. 勞工法（Labor Law）及勞資相關規定

布國法規制定受法國影響深，重視保護勞工權益，勞工相關法規眾多，包含福利金、保險、年休假、工作時數、加班規定及退休或遣散金皆有一定規定。參考經濟部投資業務處之資訊<sup>169</sup>及 2008 年布國勞工法<sup>170</sup>之法規，將布國勞資相關規定整理如下表：

【表 8】布國勞資相關法規規定

類別	內容說明
薪資成本	農業最低時薪為 152CFA，製造業最低時薪為 177CFA，每人最低月薪為 30,700CFA <sup>171</sup> 。
法定工時	非農業部門法定工時為每週 40 小時，加班工作第 41 到 48 小時加發正常工資之 15% 給付；超過 48 小時部分，加發正常工資之 30% 給付；農業部門法定工時為每週 48 小時。

<sup>169</sup> 資料來源：經濟部投資業務處-布吉納法索投資環境簡介（2012）、The World Bank。  
網址：[http://twbusiness.nat.gov.tw/countryfiles/bf/pdf/101\\_Burkina\\_faso.pdf](http://twbusiness.nat.gov.tw/countryfiles/bf/pdf/101_Burkina_faso.pdf)。

<sup>170</sup> Law No.028-2008/AN related to the Labor Act in Burkina Faso

網址：<http://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1701/Labour%20Code%20English%20Version%20part%201.pdf>（瀏覽日：2013.02.19）。

<sup>171</sup> 資料來源：經濟部投資業務處 [http://twbusiness.nat.gov.tw/countryfiles/bf/pdf/101\\_Burkina\\_faso.pdf](http://twbusiness.nat.gov.tw/countryfiles/bf/pdf/101_Burkina_faso.pdf)（瀏覽日：2013.02.19）。

試用期	試用期依員工性質分為：支領時薪或日薪之工人為 8 日，職員為 1 個月，技術人員或專員為 3 個月，各試用期以展延一次為限。員工經 1-3 個月試用期滿後予以續僱，如僱用契約未明訂期限，原則上該契約即屬永久有效，不須定期（如每年）重新簽訂 <sup>172</sup> 。
定期契約雇用限制	定期契約本國籍勞工限制最長為 2 年，外國籍勞工限制最長為 3 年 <sup>173</sup> 。
退休與解雇	員工退休年齡分別為工人 56 歲、職員 58 歲、技術人員及專員 60 歲、醫師及教師 63 歲。雇主須支付退休金（Indeminit de fin de carrière）；解僱除應事先預告員工外，並須另予補償費（Indeminit de licenciement）；補償費之計算方式，與給予屆齡退休者相同。在契約終止或到期之情況下，員工可依法獲得其應休而未休之不休假津貼作為補償 <sup>174</sup> 。
休假	員工自開始服務起，每月有 2.5 天休假（支薪），1 年 30 天。服務年資超過 20 年加休 2 日，超過 25 年加休 4 日，超過 30 年加休 6 日。病假須憑醫生證明，如重病，每年可請病假長達 6 個月至 10 個月不等（按服務年資）；長期病假之支薪及代理人制度，另有規定。當年應休未休假，最多僅可累計至下一年度。在計算可休假之日數時，不得扣除因公受傷缺席、服兵役、產假、出具醫生證明之病假及布國勞資協議第 60 條規定之家庭假等 <sup>175</sup> 。

<sup>172</sup> 資料來源：經濟部投資業務處全球台商投資網 <http://twbusiness.nat.gov.tw/countryPage.do?id=15&country=BF>（瀏覽日：2013.02.19）。法律實施之現況仍待後續確認。

<sup>173</sup> 資料來源：2008 年勞工法第 54 條。法律實施之現況仍待後續確認。

<sup>174</sup> 依據 2005 年 1 月 31 日公佈之 2005-24 法令第 1 條。

資料來源：經濟部投資業務處全球台商投資網 <http://twbusiness.nat.gov.tw/countryPage.do?id=15&country=BF>（瀏覽日：2013.02.19）。

<sup>175</sup> 資料來源：經濟部投資業務處全球台商投資網 <http://twbusiness.nat.gov.tw/countryPage.do?id=15&country=BF>（瀏覽日：2013.02.19）。

待遇調整	年薪加薪自第三年起調增 5%，逐年增加 1% <sup>176</sup> 。
社會保險基金 <sup>177</sup>	雇主需要每季申報，內容包括家庭補助費（prestations familiales）、工作意外（risques professionnels）、退休準備金（assurance vieillesse），分別佔薪資 7%、3.5%、11%，其中退休準備金的 5.5% 由員工自付，其餘 16% 皆由雇主支付 <sup>178</sup> 。
員工所得稅	員工應繳之所得稅由其自行繳納 <sup>179</sup> 。

## 5. 稅法（Tax Law）及巴格雷地區投資獎勵稅率優惠

布國投資獎勵稅率優惠於 1995 年頒布的 62/95/ADP 號投資法令和 2010 年頒布的投資法 007-2010/AN 裡詳述，獎勵適用於國內外投資者，內容已於前文提及。本節僅就巴格雷地區另有的特別投資獎勵稅率及優惠，將巴格雷極公司官方文件<sup>180</sup>提及之投資獎勵稅目簡述如下表<sup>181</sup>：

【表 9】布國及巴格雷地區投資稅率優惠

稅目類別	正常稅率		布國投資獎勵優惠	巴格雷地區投資優惠 <sup>182</sup>
公司稅 Corporate tax	25%	若為從事農業相關事業的自然人，根據所得不同，採累進稅制：	1. 根據投資金額及創造的就業機會可	前 7 年免稅優惠，第 7-12 年稅率

<sup>176</sup> 資料來源：2008 年勞工法。然參考經濟部投資業務處全球台商投資網之資訊，提及「基本薪資（salaire de base）之調整並無規定；年資加薪（prime d'ancienneté）則以基本薪資為基礎，自第三年起調增 3%，以後逐年調增 1%」，與 2008 年勞工法不一致，法律實施之現況仍待確認。本報告公司營運成本以自第三年起調增 5% 進行計算。

<sup>177</sup> 社會保險基金 Caisse National de Sécurité Sociale，CNSS。

<sup>178</sup> 資料來源：經濟部投資業務處全球台商投資網 <http://twbusiness.nat.gov.tw/countryPage.do?id=15&country=BF>（瀏覽日：2013.02.19）。

<sup>179</sup> 資料來源：經濟部投資業務處全球台商投資網 <http://twbusiness.nat.gov.tw/countryPage.do?id=15&country=BF>（瀏覽日：2013.02.19）。

<sup>180</sup> Call for Expressions of Interest for the allocation of irrigated land in Bagre（2013.02），原文請見附件十。

<sup>181</sup> 資料來源：<http://twbusiness.nat.gov.tw/countryPage.do?id=12&country=BF>（瀏覽日：2013.01.28）。布國稅賦未列入本報告公司營運成本之計算項目。

<sup>182</sup> 2013 年 4 月已再次當面向巴格雷極公司提及希望確認目前採用的投資獎勵優惠制度為何，但該公司表示正確資訊尚未公布，仍須進一步確認。

		<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 小於500,000CFA →稅率為 10%</li> <li>2. 500,000 – 1,000,000 CFA →稅率為20%</li> <li>3. 大於1,000,000 CFA →稅率為27.5%</li> </ol>	<p>進行虧損結轉<sup>183</sup>2-4 年<sup>184</sup></p> <p>2. 享有 50%的投資抵減，最高不得超過獲利的 50%</p>	減半為 12.5%；第 12 年以後取消優惠
當地稅款 “Contribution des patentes”	根據不同的 Tranches(200 萬 CFA 以內)收取部分固定比例的稅收，介於 5,000 - 400,000 CFA，若超過 200 萬 CFA，每增加 100 萬，則增加 10 萬 CFA 的稅費。 另外還有 8%的資產公平市場價值(土地和房地產)		根據投資金額及創造的就業機會有 5-7 年的部分比例稅率免稅	7 年免稅
技術發展稅 Skills & Development tax on payroll	雇主須支付薪資 3%		根據投資金額及創造的就業機會前 5-7 年免稅	7 年免稅
證券收入稅 Securities income Tax	6%	前三年 3%	無	7 年免稅
不動產所得稅	10%		無	無

<sup>183</sup> 原文為 Loss carry forward，是指繳納所得稅的納稅人在某一納稅年度發生經營虧損，准予在其他納稅年度盈利中抵補的一種稅收優惠。

<sup>184</sup> 但根據布國投資法令 Burkina Faso's Investment Code Act N.62/95/ADP (1995)，其投資優惠為若投資額在 2,000 萬西非法郎以下及至少提供 3 個就業機會，公司稅 (corporate rate, IBIC) 前 5 年免稅；若投資額在 2,000 萬西非法郎以上及至少 7 個就業機會者，公司稅 (corporate rate, IBIC) 前 5 年亦免稅；若投資額在 5 億西非法郎以上及至少 50 個就業機會者，前 6 年免稅。

Capital gains tax on immovable property				
進口關稅 Customs duties on imports		<u>UEMOA 共同對外關稅</u> 1. 社會功能性質之產品 2.5% 2. 必需品、基礎原料、設備以及特定進口物品 7.5% 3. 半成品 12.5% 4. 最終產品 22.5% <u>UEMOA 統一關稅</u> 1. 利用共同體內生產的原料製造出的產品 0% 2. 特定加工產品 0% 3. 所有其他進口貨品 5% 稅率減免	計畫所需採購的設備進口稅率為 7.5%	計畫所需採購的貨品及設備進口稅率為 7.5%
增值稅 Value Added Tax	18%	出口產品免稅	計畫用之設備免稅	計畫用之設備免稅
個人所得稅 Personal income tax	1.8%-27% <sup>185</sup>	採累進稅率，最高級距為月薪 250,000 CFA	無	無

## 6. 公司法 (Company Law) 及公司設立相關規定

<sup>185</sup> 經濟部投資業務處之資訊為「員工須自付的所得稅，均以薪資所得為基礎；另員工之其他所得，依其總收入分為 8 個級距，須繳納不同所得稅」，供參考。

欲赴布國成立公司之業者須向布國主管工業的部門先取得成立公司許可，自主管商業的部門取得貿易商許可證，共需時約 2 個月，而後才得以註冊登記公司。

布國為促進投資，簡化了布國公司登記註冊之流程，並於布國設立了 8 個登記中心<sup>186</sup> (Centres de Formalités des Entreprises, CEFORES)，平均登記註冊時間為 13 天 (含 3 個流程)，另外，為加快公司取得營建許可，成立了營建促進中心 (Centre for Construction Facilitation, CEFAC)，需經過 12 個程序，約花費 98 天取得營建許可。而由於本案擬赴巴格雷投資，經巴格雷極公司說明，成立之公司必需設立於巴格雷地區才得以享巴格雷極投資優惠，並提及未來將會於 2013 年完成在巴格雷地區設立獨立窗口，處理公司登記註冊之文件事宜，使公司登記註冊流程可於三天完成。

#### (1) 公司設立流程說明

布國一般公司設立登記之流程說明如下方第 (3) 點，惟因本案之公司成立可能牽涉官方入股，在公司登記前須進行第 (1) 點及第 (2) 點之流程，才可進行公司設立登記之程序，茲將相關流程說明如下：

##### A. 部長級會議討論

據布國工商業部企業推廣司司長<sup>187</sup>之說法，待提案文件準備完畢後，即由一部長提出本案之可行性分析報告及營運企劃書至部長級會議討論，並針對提案內容中之資金、土地、稅等細節討論研議，約歷時 3 至 4 週，且須依照相關法規繳納稅款及遵循 OHADA 之法規辦理，其處理原則如下：

---

<sup>186</sup> 八個登記中心分別在 Ouagadougou, Bobo-Dioulasso, Ouahihouya, Tenkodogo, Koudougou, Fada N'Gourma, Kaya, Dedougou and Gaoua。

<sup>187</sup> 2012 年 12 月訪談布國工商業部企業推廣司司長 BARRY Madani 之資訊。

【表 10】布國官股股權比例處理原則

布國官方股權比例	處理原則
超過 50%	計畫必須提至部長級會議討論通過。
少於 50%	部長級會議則非必經流程。但若提至部長級會議討論通過，將有官方對計畫細節的正式決議，對一般非官方之利害關係人之公信力較高。

#### B. 布國各部會開始執行動作

部長級會議決議後，布國各部會針對本計畫成立公司之相關業務轄管範圍展開動作，例如：可能由工商部編列預算匯入指定帳戶以支付股款、尋找布國私部門的廠商合股、地區政府選定土地或建築供日後營運使用<sup>188</sup>、官方股東代表簽署各種文件，需依照官方行政流程進行，耗費時間長。

由於本計畫選定之地塊皆由巴格雷極公司依照私部門經營方式運作，因此，即使未來本計畫中的稻種公司具公股成分，但耕地租賃之流程與費用，仍完全按其規定辦理，不會因公股性質而可加速流程或享有優惠<sup>189</sup>。

#### C. 公司設立法定程序

根據布國創業中心（Maison de l'Entreprise）針對外國人於布國公司註冊登記之流程說明<sup>190</sup>，將之整理如下：

<sup>188</sup> 以本案而言應為布國政府指定 Bagre Pole SEM 負責土地事宜。倘本案日後需在其他地區擴張發展，則需該區域政府配合協助。

<sup>189</sup> 資訊引用自國合會投融資處吳威龍計畫經理的布吉納法索稻種公司投資計畫-第二次事實調查任務返國報告。詳細資訊請參考該報告。

<sup>190</sup> 資料來源：布國創業中心網站 <http://burkinafaso.eregulations.org/show-step.asp?l=en&mid=4&rid=14&sno=63>（瀏覽日：2013.01.29）。

【表 11】布國公司註冊登記流程說明

步驟	流程	繳交文件或條件說明
1. 申請公證 Application for notarization of the articles of association		
(1).	公司章程 <sup>191</sup> 進行公證 (Optional) Request notarized articles of association	<input type="checkbox"/> 公司許可證明 (Certificate of registration to the trade and personal property credit register)。 <input type="checkbox"/> 股東 <sup>192</sup> 或執行董事需提交身分證明文件 (Proof of identity of the executive director (s) of the company being created)。 <input type="checkbox"/> 公證費用分成資本額固定比例和酬金兩部分來計算，基本為 100,000 西非法郎 (含增值稅 18%)。若資本額為 1,000,000 CFA，則收費在 100,000 和 150,000 CFA 之間 <sup>193</sup> 。
(2).	確立公司章程 <sup>194</sup> (Optional) Sign and obtain notarized articles of association	<input type="checkbox"/> 執行董事及股東或其代表必須出席。若欲授權請代表代為出席，則須出示律師證明 (Power of attorney) 及身份證明 (Proof of identity)。 (Physical presence of the executive directors of the company being created and all shareholders or their authorized representatives)
2. 繳納稅款 Obtaining stamps		
(1).	購買印花稅票 Buy tax stamps	<input type="checkbox"/> 20,000 CFA 主要係購買官方准許進行貿易活動資訊表格之稅票 (fee for the stamp for the information form for the request of the authorization for trade activities)；以及 200 CFA

<sup>191</sup> 章程應載明營業項目、股東名冊、股本數目、公司名稱及公司地址，並應事先於稅務局辦理公司章程登記。

<sup>192</sup> 若股東為個人則須護照即可；若是公司，則需要登記證及公司章程文件。

<sup>193</sup> 該成本未列入本報告公司營運成本之計算項目。

<sup>194</sup> 建議章程內可先載明所有欲執行的業務項目，即使某些項目是預期數年後才執行。這樣可以在日後事業版圖擴張時不必再更改公司章程。

		主要係購買官方准許進行貿易活動之稅票 ( fee for the stamp for the request of the authorization for trade activities ) 。
<b>3. 申請進行貿易活動之許可 Applying for authorization to carry out trade activities</b>		
(1).	購買詳細申請表格，用以要求從事貿易活動 Buy the detailed information form ( Request authorization to carry out trade activities )	<input type="checkbox"/> 繳交 1,210 CFA 用以購買申請表格 ( information form fee ) 。
(2).	繳交申請表以獲得可從事貿易活動之許可 Submit application for authorization for trade activities	<input type="checkbox"/> 要求官方單位頒發許可之書信 ( Letter requesting authorization to carry out trade activities ) <input type="checkbox"/> 申請表格 ( Detailed information sheet ) ( 可由上一步驟購得後進行填寫 ) <input type="checkbox"/> 合規聲明 ( Statement of regularity and compliance ) <input type="checkbox"/> 印花稅票 ( tax stamp ) <input type="checkbox"/> 公司狀況簡介 ( Statutes of the company )
(3).	獲得許可 Obtain authorization for trade activities	<input type="checkbox"/> 存款證明 ( deposit slip ) ( 由步驟中取得 )
<b>4. 公司登記 Registering the company</b>		
(1).	申請文件驗證 Have the application documents verified	<input type="checkbox"/> 布國存款證明，該份文件須由公司執行董事簽名。( Form for the act of deposit to the trade register signed by one of the executive directors ) <input type="checkbox"/> 良民證，需由警方提出證明。( Sworn

		<p>statement signed by the trader certifying that he has never been sentenced to a custodial sentence.</p> <p>Warning: the applicant must submit a police clearance in maximum 75 days. )</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> 合規聲明 ( Statement of regularity and compliance )</li> <li><input type="checkbox"/> 貿易商許可證明 ( Deposit slip of the application for authorization for trade activities )</li> <li><input type="checkbox"/> 辦公室租賃證明 ( Lease contract registered with the tax administration for commercial or professional in the name of the company ) 或執行董事或股東所支付的電費或水費證明 ( Electricity or water bill in the name of the company, the executive director or one of the shareholders )</li> <li><input type="checkbox"/> 公司狀況簡介 ( Statutes of the company )</li> <li><input type="checkbox"/> 身分證明文件，包括執行董事之護照或身分證。 ( Proof of identity passport or identity card of the executive director ( s ) )</li> </ul>
(2).	繳交申請文件 Submit the application file	<input type="checkbox"/> 在繳交上述申請文件時，並且需繳交上一階段所給予之存款單 ( Deposit slip )
(3).	繳交申請費用 Pay registration fees	<input type="checkbox"/> 在獲取帳單後並繳納費用並領取收據。需以現金支付 47,500 CFA 作為申請費用 ( registration fee )
(4).	獲得存款單 Obtaining the deposit slip	<input type="checkbox"/> 取得申請費用繳納收據 ( Payment receipt )
(5).	獲得商業登記文件 Obtain registration documents of the	<input type="checkbox"/> 需有存款單 ( deposit slip )

	company	
5. 開立銀行帳戶 Open a bank account		
(1).	取得公證人資本額證明 (Optional) Obtain share capital from the notary	<input type="checkbox"/> 公司許可證明 ( Registration certificate - trade and personal property credit register ) <input type="checkbox"/> 由公司執行董事實際出席或委由代表出席。( Physical presence of the executive director or an authorized representative )。若欲授權請代表代為出席，則須出示律師證明 ( power of attorney ) 及身份證明 ( Proof of identity )。 <input type="checkbox"/> 執行董事或代表之身分證明文件 ( Proof of identity of the executive director or an authorized representative )
(2).	開立銀行帳戶 Open a bank account	<input type="checkbox"/> 公司許可證明 ( Registration certificate - trade and personal property credit register ) <input type="checkbox"/> 法律聲明 ( legal notice ) <input type="checkbox"/> 開戶至少需 500,000 CFA 的股金 ( Amount of the share capital at the account opening minimum deposit amount: 500,000 CFA ) <input type="checkbox"/> 帳戶開立簽署人之照片兩張、身分證明文件，並需請帳戶開立簽署人實際出席申請 ( Physical presence of the signatories of the account ) <input type="checkbox"/> 需提供公司實際的地址
<u>股本限制</u> 1. 責任有限公司 (SARL) 股本限制最小為 1, 000,000 CFA，每一股份的名目價值須在 5,000 CFA 以上，公司可由一或多位自然人或法人組成。 2. 股份有限公司 (SA) 股本限制最小為 10, 000,000CFA，每股金額不得低於 10, 000 CFA。 →公私合股投資成立公司的型態應為股份有限公司，且通常股東人數較多，需成		

立董事會以派任總經理。

#### 預估花費時間及費用

布國創業中心資料顯示預估完成登記並取得商業註冊號碼及稅號等資料，可能花費時間為 19 天，而若請布國律師協助成立公司和相關稅務，以資本額 1 千萬 CFA 的公司為例，律師費用約在 185 萬 CFA 以內，費用依資本額不同，其相關文件及資訊備齊交律師後，需時 2 天製作申請文件，各股東簽完文件後送件，10-20 天後便可完成公司登記，取得商業註冊號碼及稅號等資訊<sup>195</sup>。

然若依巴格雷極公司之說法，未來巴格雷地區獨立窗口設立後，處理公司登記註冊事宜可能僅須 3 天左右。

### (2) 公司增資及股份轉讓規定

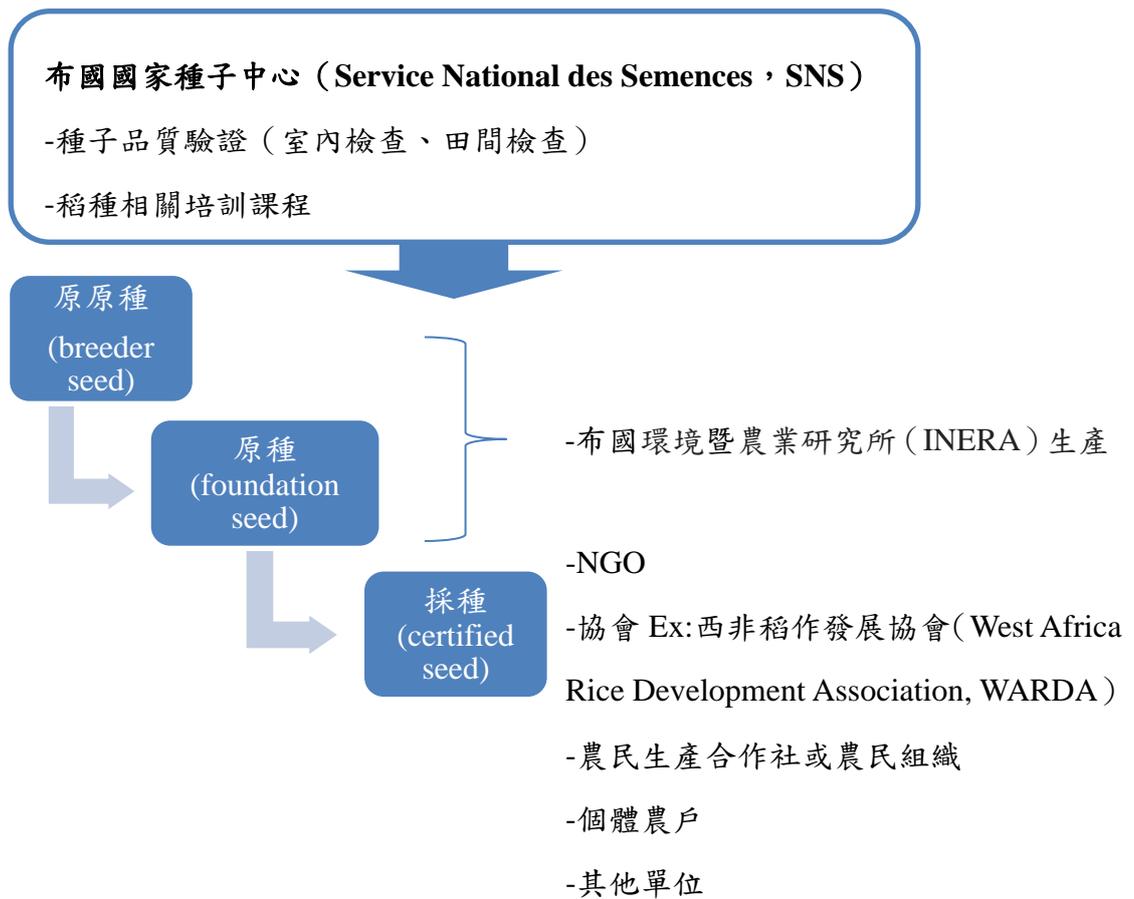
公司增資及股份轉讓等規定須依照 OHADA 設立之 8 部統一法<sup>196</sup>有關商業環境及公司或利益團體之規範。公司決策、股權和資本變動相關之法規細節請參照附件一。增資流程為股東會議決議紀錄並經股東簽名後，依照公司成立流程重新登記，預計花費 2-3 禮拜的時間；而股份轉讓則是以股份買賣雙方的合約送商業部登記修改相關文件，修改完成後商業部通知公司即完成。

### 7. 種子販售相關規定

由於本案擬以稻種販售為公司初期主要業務，而布國稻種須經相關單位驗證後才可販售，其相關單位說明如下：

<sup>195</sup> 資訊引用自國合會投融資處吳威龍計畫經理的布吉納法索稻種公司投資計畫-第二次事實調查任務返國報告。詳細資訊請參考該報告。

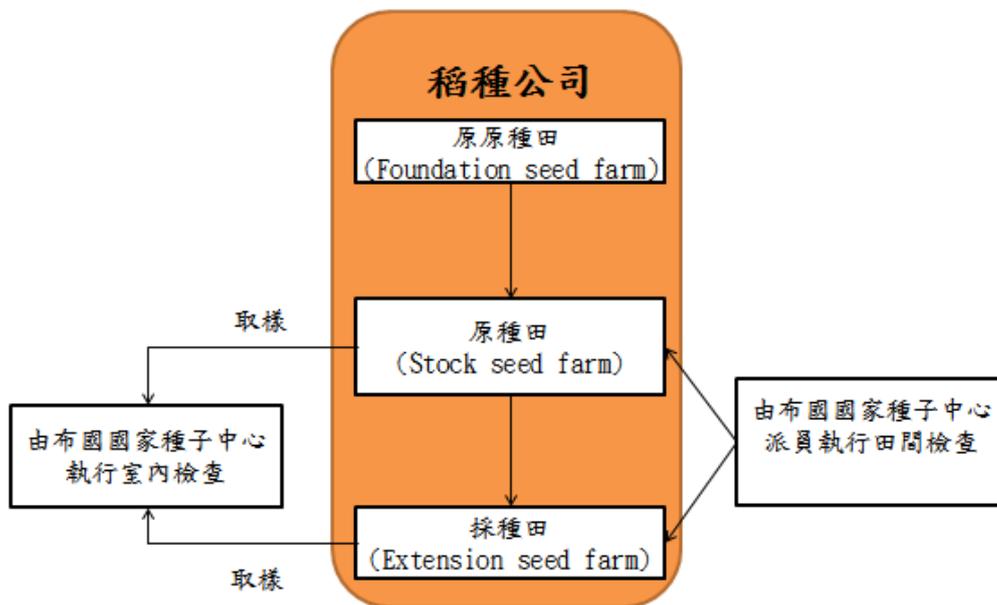
<sup>196</sup> 8 部統一商業法分別為一般商業統一法(Uniform Act Relating to General Commercial Law)、商業公司與經濟利益團體統一法(Uniform Act Relating to Commercial Companies and Economic Interest Group)、證券統一法(Uniform Act Organizing Securities)、債務追償簡易程序及執行措施統一法(Uniform Act Organizing simplified recovery Procedures and Measures of Execution)、清償債務集體程序統一法(Uniform Act Organizing Collective Proceedings for Wiping Off Debts)、仲裁法(Uniform Act on the Arbitration Law Within the Framework of OHADA Treaty)、會計法統一法(Uniform Act organizing and harmonizing Company Accounting Systems)、公路貨物運輸合同統一法(Uniform Act on Contracts for the Carriage of Goods by Road)。資料來源：[http://www.jurisint.org/ohada/actes\\_en.html](http://www.jurisint.org/ohada/actes_en.html) (瀏覽日期：2013.04.10)



【圖 25】布國稻種生產及驗證單位<sup>197</sup>

稻種販售前需先經過 SNS 的田間及室內檢查，取得認證後才能於市場上販售。據調查，其認證後稻種販售價格約為 500 CFA/Kg，未經認證之稻種價格為 300 CFA/Kg。

<sup>197</sup> 資料來源：West Africa Seed and Planting Material, P. 9 (2003.03.11)



【圖 26】布國稻種檢查認證流程<sup>198</sup>

## 小結

目前布國透過參與各項國際或地區性組織，逐步縮小國家及地區間發展差距，致力於推動經濟一體化。布國為多個地區性聯盟之會員國如西非經濟暨貨幣聯盟、西非國家經濟共同體、非洲商業協調組織等等，投資環境多受到國際規範的影響。

為吸引國外資金進入，布國亦致力於建立更開放更友善的投資環境，提供各項投資優惠和鼓勵措施，投資相關法規如勞工法、稅法、商業法、投資法、建設法、環境法、稻種販售規範等等亦為赴布國投資須注意的事項。

本案擬赴投資的巴格雷地區，另有其特定的規範，包括稅率、土地取得等等項目。特別注意的是：巴格雷地區之投資開發皆由巴格雷極公司主導，相關投資注意事項、土地取得、公司設立地點等皆須遵照其訂定之規範，然目前其投資規範資訊尚未獲得全盤確認，後續須持續注意。

<sup>198</sup> 資料來源：West Africa Seed and Planting Material,P.9. (2003.03.11)，宇智顧問整理。

## 第四章、稻種公司營運企劃書

### 第一節、公司願景及開發目標<sup>199</sup>

依據本案招標說明書之說明，本案之標的一稻種公司一欲以協助布國生產優良純化稻種，並提供優質的稻種為開端，提升布國稻米產量，帶動在地經濟活動，進而有助於布國經濟發展及糧食安全之國家政策推動，並隨著公司規模及業務的擴張，若於農業產業鏈的各項關鍵及潛力事業中有可著力之處，將不排除將逐步開發各類活動，進而提升布國當地農業及其他潛力事業之發展，促進其國家經濟競爭力並創造更多就業機會。

而該公司在「協助開發」的過程中將強調「永續責任」的重要性，目前許多國際援助機構甚至是大型私部門企業皆強調永續發展以及重視環境、社會與公司治理等 ESG 原則（environmental, social and corporate governance, ESG），而本案標的一稻種公司亦將 ESG 原則納入公司之經營管理策略和公司章程內，除能保護當地資源、符合世界潮流及發展趨勢外，也可降低公司未來在營運上的風險，並能穩定、永續地發展和成長。公司各項 ESG 環境、社會、公司治理等考量如下：

1. 環境考量：危險廢棄物之處理、氣候變遷議題、環境生態保護與安全、企業發展永續性等。
2. 社會考量：人權與勞工權益、消費者保護、多元化工作環境與僱傭策略、動物權益保障等。
3. 公司治理考量：企業管理內控、勞資關係、高階經理人薪酬等。

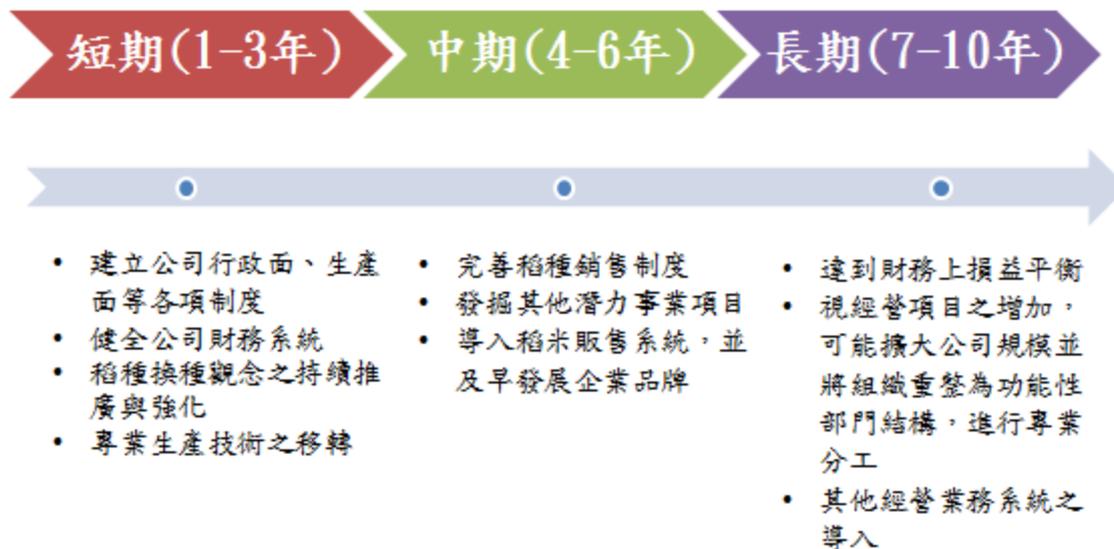
---

<sup>199</sup> 本案招標說明原擬定為稻種公司營運計畫書，然經期中簡報後，計畫內容及方向經討論後有部分調整，本案除稻種外還須評估其他可能潛在發展產業，但因稻種營運企畫書為原招標說明書上之要求項目，因此本章節仍以稻種公司營運企畫為主，並輔以其他產業發展的可能性說明。

## 第二節、公司營運發展規劃

### (一) 營運發展時程及目標

以下規劃係針對稻種公司營運前 10 年擬定短、中、長期發展目標，茲將各期概述說明如下圖：



【圖 27】稻種公司營運發展時程及目標

將各階段目標說明如下：

#### 1. 短期（第 1-3 年）目標：

##### (1) 建立公司行政面、生產面等各項制度

公司設立初期必須針對行政系統及主要營收來源的生產系統進行整體制度的建立，該制度應至少包括：

##### A. 行政系統

建立工作上之標準作業程序<sup>200</sup> (SOP)，同時以工作規範書<sup>201</sup> (TOR) 進行各職務之工作範疇描述，此涵蓋人事、總務、

<sup>200</sup> 標準作業流程 (Standard Operating Procedure, SOP)，即制定公司內部合宜的工作流程、原則及管理辦法。

<sup>201</sup> 工作規範 (Terms of Reference, TOR)，即公司組織人員其職權範圍，旨在確保人員明白及做出決定時能合乎相關範圍。

會計、出納及其他基本行政事務，考量公司設立初期之規模，部份事務可由單一人員兼任。

#### B. 生產系統

包含臨時工之僱用、生產資材、機械之請領作業及保養維護流程、生產時序之安排及規劃、推廣田區之補助措施與方法、倉貯及物流管理方式等。

### (2) 健全公司財務系統

公司以營利為永續營運發展的前提，財務系統的健全是必要的管理措施，以作為公司未來公司發展規劃之重要參考依據。此財務系統必須考量公司資金流動之收入與支出方式如下：

#### A. 收入部份

公司初期的營業收入主要可能有二，主要為營業收入，其他則包括利息收入、投資收益等非營業收入，須依布國當地法規運作和繳納稅賦，並以落實重大資訊之正確揭露及透明性原則使各股東清楚了解公司營運及財務狀況。在營業收入部份，依第 1-3 年短程規劃係以稻種販售為主。

#### B. 支出部分

公司之支出主要包括經常性支出與資本投資等，包括公司固定資產的購置、更新等等。公司須就各類支出訂定採購、核銷及稽核流程。

C. 依目前公司組織規劃，公司初期僅聘用會計人員一名進行公司收入及支出項目之整理與紀錄，而專業之會計帳目與報告及財務報告則委外由當地合格之會計師按會計年度進行帳務報表之編製。

### (3) 稻種換種觀念之持續推廣與強化

公司以稻種之販售為初期主要業務收入來源，在此前提下，布國稻農在生產上能接受並落實「定期換種」的做法，否則若不考慮稻種的純度，稻種可由稻農每期作自留使用，其商業上的稻種利基將不復存在。

為能落實與強化稻農建立換種機制，適當的推廣活動實為必要。公司規劃於設立後的前二年（依布國灌溉田生產共為四期稻作），於巴格雷灌溉田區選擇篤實農戶所有的農地設立一公頃之優良稻種與自留種比較田區，藉由收穫前辦理田間觀摩會之方式，讓區域內稻農得以逕行比較優良稻種與自留種在作物生長性狀、產量、及田間管理上的優劣。另外，該田區將由稻種公司免費提供稻種，並補貼生產過程中所需之肥料、農藥、地租及水租以及提供栽植指導。

#### （4）專業生產技術之移轉

依公司設立之核心目標及符合開發援助目的，公司之稻種生產在初期先由台灣的稻種生產專家進行稻作生產規劃與指導，主要的技術移轉對象為工頭，再者為生產工人及其他稻農。此稻種生產專家原則任期三年，其工作目標包括公司設立初期所操作之稻種田區及試驗田區之規劃與操作、農機具基本維修及保養、農工工作規劃及農時安排、推廣田區指導、收穫後調製及貯藏以及必要情形下所設立之碾米廠管理等。在可能情形下，各類工作應建立標準化作業流程，以利專業生產技術和知識之傳承。

## 2. 中期（第4-6年）目標：

### （1）完善稻種銷售制度

稻種為公司營運初期主要的業務收入來源，其相關的銷售制度為經營上的重心，此銷售制度包含了幾個面向：

#### A. 布國政府的採購模式

依實地拜訪布國農政單位官員<sup>202</sup>表示：布國政府與公司間將不考慮簽訂「保價收購」的契約，但對於公司所生產的稻種布國政府有「優先購買權」，且價格採市場機制；在此一情形下，公司與布國政府間針對每年預計的收購量應於年初或上一年底即行規劃，以符合布國政府年度稻種採購需求，同時規劃

<sup>202</sup> 拜訪之人員為布國農業部糧食作物司司長 Robert Ouedraogo，訪談時間為2012年12月。

剩餘產量的市場銷售策略。此外，政府部門如何給付貨款、採購流程等都必須在公司內建立一套相對應之流程與管理機制。

#### B. 一般稻農、農民組織的銷售制度

參考布國當地稻種販售習慣、農業生產上的消費與資金（現金）籌措能力及公司資金周轉能力等，規劃適當的銷售交易模式，如以現金或票據交易、以物易物或是賒貸方式等。若屬以物易物或是賒貸方式時，其交易物品的交換比例、條件或是利息等須有明確且嚴謹的規劃，避免交易爭端。

若以「以穀或米換種」之方式，其稻穀稻種（或稻米稻種）的交換比率計算方式初步規劃如下：

假設 1 公頃需 50 公斤稻種，且稻種價格為 500CFA/Kg，農民栽種稻米每公頃需支付 25,000 CFA 之稻種購買成本，以稻米市場價格 300 CFA/Kg 換算，25,000 CFA 亦等同於 83.3 公斤白米，再以碾米率 0.6 換算，即為 139 公斤的稻穀，加上公司提供的加工處理費用、人事費用等，農民若需 50 公斤稻種則需以約 150 公斤稻穀交換，亦即 1 公斤稻種換 3 公斤稻穀；而若農民以稻米換種，則 1 公斤稻種需要 1.6 公斤稻米來交換<sup>203</sup>。其交換比率仍須依到時的稻米和稻種市場交易價格、碾米率等因素之實際情況進行變動調整。

#### C. 國際組織及其他單位之採購

布國境內有其他國際援助組織或合作單位每年因應相關活動或政策計畫採購稻種，進行農事生產推廣、生產補貼等等。此類組織除因緊急災難救助外，各年度之計畫預算已先行編列，故與此等組織合作或交易時可獲得較為完整之需求資訊，並可

<sup>203</sup> 上述僅以目前假設數據推算，實際數值將因年度產量與稻穀及稻米價格而變動。

透過建立合作模式加速銷售制度的建立及確保未來稻種銷售之部分銷售量。

## (2) 發掘其他潛力事業項目

為能擴大未來公司營運規模，同時以產業鏈價值提升方式協助布國農業發展，初步規劃公司在稻種銷售系統較穩定後發展布國其他潛力事業項目，但其發展時間和項目仍須依公司階段性實際營運情況和目標及事前評估分析狀況來做調整、判斷。此潛力事業項目預期將不限於稻作生產的相關事業上，亦可為栽培其他作物如玉米、高粱、花生等；或同時包括如其他作物、農業機械推廣販售與維修、代耕或碾米服務、各類農業資材的供應等，以長期駐地方式進行潛力事業的發展並與原經營項目結合，擴大公司服務範圍。

## (3) 導入稻米販售系統並及早發展企業品牌

因應與稻農採「以穀換種」之交易方式及公司生產之稻種可能有販售上的剩餘，考量透過碾米加工提升附加價值且販售品牌包裝米的方式來增加公司收入來源，避免過多的稻穀屯積。另一方面經碾實、品質控管的白米可藉由販售至市場，以提高消費者對於公司的認知程度，並及早啟動品牌長期經營策略；鑒於未來可能發展其他作物項目，因此在智慧財產佈局，特別是商標佈局上應有一套發展策略<sup>204</sup>，逐漸培養在地化的企業價值，並建立各消費群對公司的品牌忠誠度。

### 3. 長期(第 7-10 年)目標：

#### (1) 達到財務上損益平衡

在此時期公司在經營上預期係已臻至穩定成熟，而為實現公司投資獲益及符合股東投資期待，達成財務上損益平衡為階段性重要的目標。

(2) 視經營項目之增加，可能擴大公司規模並將組織重整為功能性部門結構，進行專業分工。

---

<sup>204</sup> 商標登記等作業由布國產業發展司所掌理，建議可提前準備稻種公司的公司名、商標、LOGO 等(以上建議具有中、英、法文三種)，建議商標不需強調「稻種」，以因應將來可能進行其他如農機具或農業資材等產品或相關服務業務。

在公司規模尚未擴大前，因組織成員較少、業務單純，故僅有職位或業務上之分工便已足以支持公司之營運，但若公司經營項目增加，包括行政及技術都可能因範疇擴大而需增加人員或是更精細的專業分工，使公司經營上能朝向中型或大型企業經營模式發展，此時公司組織有必要依專業領域進行功能性分化，產生特定部門以因應專業事務的規劃、操作及應變。功能性部門的多寡需由專業領域及事務性質來決定，依公司發展規劃的角度來設定，應至少包括：

A. 行政部門

依公司規模可再分化為人事、財務（含會計）、總務等。人事部門負責公司的人力資源政策及相對應的管理活動規劃，包括員工招募、教育訓練、薪酬管理、員工流動管理、績效評估等等；財務部門負責公司帳務處理及會計核算，並利用收集到的訊息進行分析及相關財務策略制定，強化公司資金管理及成本控制；總務部門則負責公司庶務管理，例如辦公設備管理及採購、農機設備使用登記程序等作業。

B. 農業作物事業部門

依產品類型或生產作物類別又可將部門劃分為稻種生產及加工事業、其他作物生產事業等等。

C. 農業資材和機械事業部門

若公司後期，經評估分析後擴展將農業資材和機械相關事業納入營運項目，此部門將以農業資材之供應及相關農業機械販售或租用等為主要業務。

D. 行銷推廣部門

主要以擬定和執行公司市場行銷計畫、推廣公司產品、技術及服務為主要範疇，並持續透過各樣活動及分析，了解客戶之需求，以利公司持續成長進步。

(3) 其他經營業務系統之導入

在經營一定時間後，公司經營項目及規模可能因營運策略及規劃的轉變，或發現其他事業投資或發展機會，但可能非公司原成立所聚焦的事業內容，如農業機械代耕事業、微額貸款、廢五金回收、機械零件販售或機械維修事業等等。

## (二) 公司營運初期準備工作項目

在公司營運初期，需進行各項工作之準備；行政方面，須先申請公司註冊登記、設立辦公室和工作站，並與負責巴格雷地區投資、土地及水力使用管理的巴格雷極公司簽訂契約，申請取得投資優惠及土地、水力的使用權，以及向電力公司申請電力使用。再者，稻種商業化販售需與相關單位取得證明及許可文件才可進行，須提前了解準備，茲將各項行政準備工作項目說明如下表：

【表 12】稻種公司營運初期行政準備工作說明

項目	說明
公司註冊登記	稻種公司成立初期須先按照公司法向商業部申請成立 <sup>205</sup> 。需注意的是，公司需設立於巴格雷地區才可享受巴格雷地區投資相關優惠。
稻種商業化準備	稻種商業化販售須先向 SNS <sup>206</sup> 及 INERA 取得農部核發的稻種品質證明及辦理稻種品種登記 <sup>207</sup> ，並向商業部提出商業化許可文件 <sup>208</sup> ，在稻種生產前，需事先了解其審核流程及相關機制，避免因不符合審核標準銷售受到延宕，影響公司收益。
土地租用申請	巴格雷地區土地為公有土地，由巴格雷極公司負責管理 <sup>209</sup> ，

<sup>205</sup> 詳細公司註冊登記流程請參見第三章第三節-公司法及公司設立相關規定。另外，據 2013 年 4 月訪談巴格雷極公司行銷經理 Mr. Adamou Nikiema，Mr. Adamou Nikiema 提及無論是否是當地或外資公司，未來僅有在巴格雷地區設立之公司方能享有稅賦減免等相關優惠。巴格雷極公司亦將在此巴格雷地區開辦專門的辦事處，處理公司成立相關作業，希望能將作業流程縮短在三日內便可完成。

<sup>206</sup> 國家種子中心 (Service National des Semences, SNS) 位於布國農業部糧作生產司下，為布國稻種生產及品質監管單位。

<sup>207</sup> 提出申請稻種證明及登記，須備妥稻種證明及技術能力文件證明 (如農技人員文憑等) 等及填報各項表格。

<sup>208</sup> 商業化稻種每年生產期間，需由農部在各省任命的技術稽查人員前往察看稻種培育之耕作技術及品質，並由 SNS 核發合格證書後始可銷售。

<sup>209</sup> 巴格雷極公司提出巴格雷地區土地劃分計畫，請見附件四

	<p>土地使用申請流程整理如下：</p> <p style="text-align: center;">獲得土地租賃契約（Bail Emphyteotique）<sup>210</sup></p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">先給予獲選的候選人暫時性的證明<sup>211</sup></p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">在技術認可後，簽訂初期三年的契約</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p style="text-align: center;">若投資者遵守相關規定和法條，</p> <p style="text-align: center;">則可簽訂一長期（18至99年）的契約</p> <p>依據巴格雷極公司官方文件資訊<sup>212</sup>，土地服務費及主要灌溉費（land serviced with access and primary irrigation）為75,000 CFA/公頃/年；土地服務費（land serviced with access only）則為35,000CFA/公頃/年。</p>
<p>水力使用申請</p>	<p>巴格雷地區水力建設由巴格雷極公司負責管理，據巴格雷極公司官方文件資訊<sup>213</sup>，該地水力使用方式不同，水費計算方式亦不同。若為重力灌溉則為 70,000CFA/公頃/年；若為幫浦灌溉為 131,000CFA/公頃/年；若為投資者直接從主灌溉渠道幫浦抽水，費用為 60,000CFA/公頃/年；若為投資者直接從河道幫浦抽水，費用為 7,000CFA/公頃/年<sup>214</sup>，而幫浦使用之柴油價格約為 656CFA/公升。</p>
<p>電力使用申請</p>	<p>巴格雷地區電力使用及電費計算方式與 Ouaga 不同，其申請須填寫電力公司（SONABEL）的申請表格，並由該公司人員進行地點探勘而後決定電費價格<sup>215</sup>。</p>

<sup>210</sup> Bail emphyteotique，即英文的 Emphyteutic lease，這類契約屬於某種不動產契約，要求承租人/借貸人須建設這項財產，使得這項財產有所進步，而這類的契約，通常與政府的財產相關。

<sup>211</sup> 候選人暫時性證明（Provisory Attestation for selected candidats）。

<sup>212</sup> 資料來源：Call for Expressions of Interest for the allocation of irrigated land in Bagre,P.18.(2013.02)

<sup>213</sup> 資料來源：Call for Expressions of Interest for the allocation of irrigated land in Bagre,P.18.(2013.02)

<sup>214</sup> 但據 2012 年 12 月底實地訪查，取得資訊為該地水費收費目前為 2.5 萬 CFA/年，但 2013 年可能會調整為 10 萬 CFA/年。若以此方式計算，其估算之水費與官方文件費用資訊差異甚大，日後仍需進一步與巴格雷極公司確認資訊之正確性。本報告公司營運成本和獲利暫以 10 萬 CFA/年之費用數據進行試算。

<sup>215</sup> 詳細申請情況請見網址：<http://www.sonabel.bf>。

	根據巴格雷極官方文件，若為尖峰時刻(10:00–14:00 和 16:00–19:00)，電費為 118CFA/ kWh；若為非尖峰時刻，電費為 54 CFA/ kWh。
設立辦公室及工作站和購置辦公設備	考量巴格雷地區並無通訊及網路系統，建議初期宜選擇鄰近巴格雷之 Tenkodogo (距離約 40 公里) 城市租用一辦公室，而巴格雷地區內僅設立工作站一處。此外，購置辦公室及工作站內所有資訊設備 (含軟體)、家電、傢俱、廚房用品及寢具等等 <sup>216</sup> 。

而田間生產方面，則包含建置基本建設如灌溉溝渠及排水溝渠系統、曬場及倉庫、農業機械設備購置或租用等作業需事先進行和安排；土地部分則須進行整地後才可進行生產，茲將各項目整理如下表：

<sup>216</sup> 據 2013 年 4 月訪談巴格雷極公司行銷經理 Mr. Adamou Nikiema，得知未來巴格雷地區可能有新市鎮，可能會有需多建築物、辦公大樓或工業區等。在訪談過程中，Mr. Adamou Nikiema 表示相當歡迎建設公司申請相關計畫，建設公司於巴格雷地區建設所用之材料進口皆可免除關稅。

【表 13】公司營運初期田間生產相關工作項目

工作項目	項目說明
地塊確認	生產田區應設立於生產力高、灌溉排水方便、通風良好且病蟲害發生較少之地區；同時，為便於農民注意及觀摩設置的示範田應設置於農民常經過之大馬路旁。2012年12月本團隊曾偕同國合會考察過兩地塊 <sup>217</sup> ，國合會並已於2013年4月8日前向巴格雷極公司提出地塊申請，惟核准的地塊大小及地點至本報告完成時尚無法確認，仍待巴格雷極公司進一步通知確認。
水利工程及設備建置	地塊確認後，其灌溉方式依地勢高低、渠道遠近等條件之不同，可能須進行灌溉溝及排水溝內面工之水路系統、裝設抽水幫浦引水設備等等。
曬場及倉庫建置	稻種生產作業需設置曬場進行乾燥程序，以及存放農機設備及稻種之倉庫。
農業機械設備購置或租用	稻種生產期間及收穫後處理或加工需購置農業機械設備如曳引機、耕耘機、碾米機等，若考量成本，其需要農業機械操作的項目如整地、插秧、收割等，亦可以以租用機械或尋求代耕服務來節省成本。
整地	在生產稻種前，須先進行土地粗耕、細耕、整平碎土之工作，將土壤搗鬆，並將有機質整入土壤中，逐步培養出適合種植水稻的農田。

<sup>217</sup> 2012年曾考察之地塊資訊請見附件三。本計畫之營運成本係以其中需要抽水灌溉之50公頃地塊為評估對象。

### (三) 營運初期稻種生產銷售規劃說明

公司營運初期主要業務以稻種販售為主，將稻種生產及銷售流程概述如下：

#### 1. 稻種生產

依公司經營項目之規劃，所生產之稻種基於來源純正、撙節支出等面向之考量，所訂定之公司三級制純化稻種機制之操作如下：

##### (1) 第一級純化田

若所經營之目標品種為台灣育成者，第一期可接洽我國育成單位或透過 INERA 取得原種種子；若為國外育成（如 FKR 系列品種）及其他品種，則可透過 INERA 取得原種種子。在專業選種專家的指導與管理下，可採用原種田生產之稻穗，採穗行方式、單本植進行繁殖及田間性狀篩選，所得之最後純化後種子可做為原原種種子使用，鑒於自有原原種田及原種田設置比例，第一級純化田依規劃一年僅生產一期作。

##### (2) 第二級純化田

若所經營之目標品種為台灣育成者，第一期可接洽育成單位提供原種種子；若為國外育成（如 FKR 系列品種）則可透過 INERA 洽購，且考量購入原種種子的純度，特別是在國外育成之品種上，建議每年採購一次原原種子供第二級純化田栽培使用。第二級純化田採多本植（建議二至三本）操作與管理，收穫之種子供自設之採種田使用。鑒於自有第二級純化田及採種田設置比例，第二級純化田依規劃一年僅生產一期作。

##### (3) 採種田

採種田除第一期作種子以購買方式外，第二期作開始由自有原種種子進行生產供應。採種田採多本植操作與管理，原則一年為二期作。在第一年開始生產時鑒於土地規劃、改良等因素，採部份設置為佳，至第二年（第三期作）起，進入全面生產。

(4) 各級稻種田區除第一級純化田採田區有性狀不符時穗行即不收穫外，各級田區皆須進行去偽去雜工作。

(5) 採種田所生產之種子係供販售農民生產稻穀使用，故需由布國 SNS 進行田間試驗及取樣檢查。

## 2. 收穫加工

各級田區須分開收穫、晒穀、風選及包裝，所使用之各類機具、工具及操作現場若有交叉使用時，皆須進行清潔工作，以避免混雜。包裝後依不同分級稻種分開於穀倉內貯藏，並須通知 SNS 進行檢測取樣，俾憑核發認證。貯藏過程若有必要則進行蟲害防治之薰蒸處理。

## 3. 包裝銷售

經核發稻種認證之稻種依市場價格進行販售，並考量農民在操作上之需求，除目前當地常見的 50 公斤包裝外，可另採小包裝方式分裝（如 25 公斤/包或其他零售方式）販售。另非屬巴格雷地區之購買者，安排運輸工具進行指定地點之配送，運費將由購買者負擔。

## (四) 稻種市場規模粗估

2012 年 12 月訪談布國農部得知，布國目前禁止稻種出口，因此，稻種市場規模與布國國內的稻米生產量和消費量高度相關。由於稻種為提供作稻穀生產用，由國內稻穀產量變化和收穫面積變化便可回推國內稻種的市場需求量，本研究參考 FAO 及美國農業部近年稻米（稻穀）和收穫面積的統計數據來估算布國稻種需求和市場規模<sup>218</sup>，其計算方式如下：

在碾米率為 0.6，稻米每期平均產量為每公頃 3 公噸，且 1 公頃土地需 50 公斤稻種，稻種銷售價格為每公斤 500CFA，且兩年換種一次的假設條件<sup>219</sup>下；

<sup>218</sup> 若以稻米消費及需求來推估稻種需求和市場規模，其假設為布國稻米皆為國內生產（但實際上布國約半數稻米為進口米），但考量布國未來國內生產取代進口之可能潛力，其算出之市場需求及規模將不同；若以國內目前生產量為推估，則算出之數值係為當年度現況。

<sup>219</sup> 稻米每期產量每公頃 3 公噸為涵蓋水稻及陸稻之平均產量。布國水稻平均產量約 4 至 5 公噸，陸稻平均產量為 1 至 2 公噸，（水稻與陸稻的栽植面積比例是如何？透過栽植面積比例去抓平均產量較合理）故以平均值 3 公噸為計算基準；銷售價格每公斤 500 CFA 為布國認證後的稻種的一般平均價格。

若以稻穀（稻米）來計算，以 2012 年稻米生產量 220,000 公噸為例，以碾米率 0.6 回除，其稻穀年生產量為 366,667 公噸，又每公頃稻米平均產量為 3 公噸，農民栽種稻米每公頃需 50 公斤的稻種，兩年換種一次，即等於每年需要約 3,056 噸的稻種，再以稻種銷售價格每公斤 500 CFA 換算（匯率為 1 台幣等於 17 CFA），市場規模約為 8,988 萬台幣；若以面積來計算，以 2011 年稻米收穫面積為例，由於 1 公頃土地約需 50 公斤稻種，故 136,268 公頃的土地約需 6,813,400 公斤，亦即 6813.4 公噸之稻種；然考慮兩年換種一次的狀況，因此，平均每年之稻種需求約為 3406.7 公噸，即 3406700 公斤。而以稻種銷售價格每公斤 500 CFA 換算（匯率為 1 台幣等於 17 CFA），市場規模約為 1 億台幣，以此類推其他年度如下【表 14】。

【表 14】2010-2012 年布國稻種需求及稻種市場規模估算<sup>220</sup>

	稻種需求(年)	稻種市場規模估算
以稻米(稻穀)收穫面積為計算基準		
FAO：2011 年布國稻穀收穫面積 136,268 公頃	約 3406.7 公噸	約 1 億台幣
以稻米（稻穀）生產量為計算基準		
FAO：2010 年布國稻穀生產量 270,658 噸	約 2,255 公噸	約 6,632 萬台幣
USDA：2010 年布國稻米生產量 178,000 噸	約 2,472 公噸	約 7,271 萬台幣
FAO：2011 年布國稻穀生產量 240,866 噸	約 2,007 公噸	約 5,903 萬台幣
USDA：2011 年布國稻米生產量 157,000 噸	約 2,181 公噸	約 6,415 萬台幣
USDA：2012 年布國稻米生產量 220,000 噸	約 3,056 公噸	約 8,988 萬台幣
以稻米消費量為計算基準		
USDA：2010 年布國稻米消費量 420,000 噸	約 5,833 公噸	約 1.72 億台幣
USDA：2011 年布國稻米消費量 415,000 噸	約 5,764 公噸	約 1.69 億台幣
USDA：2012 年布國稻米消費量 420,000 噸	約 5,833 公噸	約 1.72 億台幣

由上表可概略推測，在不考量稻種出口之情況下，目前國內稻種市場需求約 3,000 噸左右，而就算布國目前近半數的進口稻米皆轉為國內生產，國內稻種需求仍未超過 6,000 噸；與前述 FAO 稻種生產量統計數據相對照，可發現布國稻種生產量可能已超過估算出來之需求量，在假設條件參數符合實際情況下，目前市場可能已趨近飽和。

然據調查，目前布國稻種生產出來較高品質的稻種數量不多，市場上販售

<sup>220</sup> 資料來源：FAO 統計數據及 Index Mundi（數據來源：美國農業部 United States Department of Agriculture（USDA））  
 網址：<http://www.indexmundi.com/agriculture/?country=bf&commodity=milled-rice&graph=area-harvested>（瀏覽日：2013.3.14）  
 FAO 統計數據庫目前最新資料僅至 2011 年。

之稻種仍可見未認證的稻種，對於布國政府欲提高稻米生產量的目標，高品質的稻種市場仍有發展空間，但其國內市場規模與未來能否開放出口實須納入投資評估。

### 第三節、公司營運成本及獲利估算<sup>221</sup>

本報告營運期間之成本估算係假設稻種公司以 50 公頃稻種田為最初 10 年之經營及生產相關成本為主要之估算基準。

#### (一) 籌備期初始設備購置及資金需求

將稻種準備生產至開始生產之期間設為第 0 年的籌備期，籌備前期人員聘雇以及設備採購與運輸部分：

#### 1. 人事費

台籍人士費用自第一年往前回推六個月(即第 0 年第 6 個月)開始編列，布籍人事費用則依據職務內容不同在生產開始前 2 到 4 個月聘雇，預計總花費將為 114,650 美金。

#### 2. 業務費

(1) 工程費用主要在建立稻種生產田區內之灌溉溝及排水溝內面工之水路系統、作業用曬場及倉庫，作業期間分為籌備期和第 1 年間，總花費預估將為 1,425,000 美金，籌備期間花費預估將為 712,500 美金。此部份之為稻種公司籌備前期之一次性硬體投資項目【表 15】。

【表 15】稻種公司工程項目及費用計算

工程費用預算表		幣別：美金		
工程項目	計價單位	單價	數量	復價
稻田水路整治	公頃(採均價)	6,000	50	300,000

<sup>221</sup> 詳細營運成本及獲利試算請見附件八。

費	計算			
曬場	平方公尺	150	3,500	525,000
倉庫	平方公尺 (含地板及地上物)	300	2,000	600,000
工程總和				1,425,000

(2) 設備採購包含了行政辦公設備、交通設備、生產設備等項目之投入。行政辦公設備以及生產設備之購置與運輸保險在生產前 6 個月開始陸續產生。

#### A. 行政辦公設備

包括了公司辦公室及工作站內所有資訊設備 (含軟體)、辦公家電、辦公傢俱、廚房用品及寢俱類等，主要以台灣購置後統一海運至布國方式估價，預估總花費為 91,003 美金。

#### B. 交通設備

主要於布國逕行購置公務車二台，總花費預估為 94,000 美金【表 16】，惟考量公務車未來使用頻率、可能公里數 (每年預估 4 萬公里) 下，第五年底淘汰用車，並於第六年重新購置 (僅得以目前現價方式預估)。

【表 16】稻種公司交通設備購置項目及費用

類別	項目	規格	CFA 單價	折合美金	數量	美金複價
Pickup Car	小卡車	Toyota Hilux 3.0 double Cha	23,500,000	47,000	2	94,000

### C. 農業機具設備

主要為用於稻種生產期間及收穫後處理或加工使用機具，碾米機部份係考量未來可能採「以穀換種」方式經營，包含了由台灣購置之資材物料及設備的運雜保險費，例如海運貨櫃費用、保險等。目前各項目皆以購置方式為計算基礎，總花費預估為 255,829 美金【表 17】。農機操作項目亦可考慮於當地以租用（含操作人員）或請包工方式取代，如整地（機械）、插秧（人力）、收割脫穀（人力）等，端視公司投資之期初資金多寡選擇是否購置。

【表 17】稻種公司農業機械設備購置費用計算

農事生產相關設備費用預算表									幣別：USD
農機項目	規格	租賃或購置	購置			租賃			數量單位
			單價	數量	複價	單價	數量	複價	
曳引機	60HP	購置	43,000	1	43,000	20	0	-	Hour
曳引機附掛機具--碎土犁組		購置	5,500	1	5,500			-	
曳引機附掛機具--圓盤耙組		購置	5,500	1	5,500			-	
耕耘機	28HP	購置	7,586	2	15,172	12	0	-	Hour
8"柴油引擎抽水機	18HP	購置	2,483	3	7,449	12		-	Day
高壓噴霧機組(含引擎及噴霧機)	6HP	購置	483	3	1,449	21		-	Day
施肥機	60CC引擎	購置	586	3	1,758			-	
聯合收穫機	收穫卸艙全自動	購置	36,207	1	36,207	10		-	Hour
風鼓機		購置	862	3	2,586			-	
脫穀機(人力)		購置	1,379	0	-			-	
烘穀機	循環式7噸(油電)	購置	17,950	3	53,850			-	
JB-30碾米機		購置	5,690	1	5,690			-	
背負式割草機		購置	345	3	1,035			-	
農用搬運車	賜合牌SH26-G或同級	購置	4,655	1	4,655			-	
合計	購置費用				183,851				
	租賃費用							-	
運雜保險費	機械設備及資材運雜費(40')	14,000	4	56,000					
	機械設備及資材運雜費(20')	9,000		-					
	機械設備及資材保險費(以設備及資材20%價格計)			54,971					

## (二) 營運期間之收支假設及計算

營運期間之各支出項目之基本假設和計算說明如下：

### 1. 人事費

(1) 人事費用中，台籍人員皆參考國合會目前派外專業人員之薪資、津貼及各項福利為計算基準，其中公司經理比照國合會資深專家八級薪資編列；稻種生產專家則比照國合會專家一級編列薪資，且依技術移轉概念與規劃，該稻種生產專家僅赴布國進行技術移轉三年，第四年起不再編列人事預算。另每年視公司業務發展所需，聘請台籍顧問赴布國進行考查一人次，其顧問費用一併編列。

(2) 聘用當地人員依該國勞工法規規定，除最低薪資限制外，聘用前二年無需調薪，第三年調薪 5%，後逐年調高 1%<sup>222</sup>。自服務起每月 2.5 天年假需給付休假津貼，未休者應給予加班津貼，故全年以 2.5 天 \* 12 個月 = 30 天計（加計一個月），薪津需編列 13 個月因應。社會保險金共計三項，以薪資為計算基準，由雇主支付包括「家庭補助費（7%）」、「工作意外（3.5%）」及「退休準備金（5.5%）」。布籍顧問採兼職方式聘任，其津貼編列以 12 個月為基礎，並暫列社會保險各項支出。委外人員主要為會計及法務，其中會計師為按月給付服務費用，律師則採依服務案件計價暫編

各人員人事薪資結構及各年度支出計算呈現如下表：

---

<sup>222</sup> 資料來源：2008 年勞工法。然參考經濟部投資業務處全球台商投資網之資訊，提及「基本薪資（salaire de base）之調整並無規定；年資加薪（prime d'ancienneté）則以基本薪資為基礎，自第三年起調增 3%，以後逐年調增 1%」，與 2008 年勞工法不一致，法律實施之現況仍待確認。本營運成本係以自第三年起調增 5% 進行計算。

【表 18】稻種公司布籍人員薪資結構（單位：美金）

類別	人員職稱	底薪起薪	CFA 起薪	人數
行政類	公司顧問	60	30,000	1
	會計人員	120	60,000	1
	行政秘書	120	60,000	1
生產類	常任公頭	110	55,000	1
	常任一般工	80	40,000	2
行銷類	推廣員	100	50,000	1
委外事務類	會計師	120	60,000	
	律師	120	60,000	

【表 19】稻種公司各年度布籍人員人事費用計算（單位：美金）

年度人事費用	第0年	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年
公司顧問	208.80	835	835	877	886	895	904	913	922	931	940
會計人員	452.40	1,810	1,810	1,900	1,919	1,938	1,958	1,977	1,997	2,017	2,037
行政秘書	452.40	1,810	1,810	1,900	1,919	1,938	1,958	1,977	1,997	2,017	2,037
常任工頭	414.70	1,659	1,659	1,742	1,759	1,777	1,795	1,812	1,831	1,849	1,867
常任一般工	402.13	2,413	2,413	2,533	2,559	2,584	2,610	2,636	2,663	2,689	2,716
推廣員	377	1,508	1,508	1,583	1,599	1,615	1,631	1,648	1,664	1,681	1,698
會計師	360	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440
律師	360	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440
合計	3,027	12,914	12,914	13,416	13,521	13,627	13,735	13,843	13,953	14,064	14,176

【表 20】稻種公司台籍人員薪資結構（單位：美金）

月薪結構表							單位：USD	
人員職稱		薪資起薪	薪級差額	加給	國外醫療保險	勞保	全民健保	公提儲金
公司經理		5,092	48	3,000	185	82		300
稻種生產專家		4,905	48	3,000	185	82		300
國內專業顧問		3,333						

【表 21】稻種公司各年度台籍人員人事費用計算（單位：美金）

年度人事費用	第0年	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年	第11年
公司經理	55,585	111,995	112,841	113,709	114,602	115,521	116,470	117,452	118,469	118,902	119,378	
稻種生產專家	54,371	109,568	110,414	111,282								
國內專業顧問	1,667	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	
合計	111,622	224,896	226,588	228,325	117,935	118,855	119,804	120,785	121,802	122,235	122,711	

## 2. 業務費

- (1) 業務費主要用以支應稻種公司在行政及生產上之經常性支出（含工程費用）為主。
- (2) 細項科目中「行政管理」、「材料費（不含生產資材）」及「維護費」部份參考布國近 10 年來之平均通貨膨脹率 2.79%，採年增率 3% 為基礎（複利）增加，以貼近所在地消費情形。
- (3) 租屋部份因考量巴格雷地區周邊通訊網路狀況不甚理想，目前尚缺乏城市聚落，在考量交通方便性、安全性、資訊取得難易等因素下，暫時假設將公司之辦公室設於距巴格雷地區 40 公里處之 Tenkodogo 城市，另在巴格雷墾區設一工作站，房舍皆採租賃方式住辦合一。未來將視巴格雷極計畫整體發展狀況與實際需要再行評估是否需調整辦公室所在位置。
- (4) 稻種生產成本部份由原業務費項下之材料費中獨立表列。其重要之假設條件如下所述：

A. 若生產目標為台灣品種，則第一年之種子皆由台灣引進種植，另購置之原種種子每年須以單本植方式進行選種純化以符合原原種子純度，生產面積併入第二級純化田計算，第二年起各級田區使用之種子為公司自行生產，無須購買費用。若生產目標為當地品種，則第一年完全向 INERA 洽購原種種子後，第二年起採用上述方式自行生產，除必要外不再購買。

B. 生產規模以 50 公頃為基礎，在整體規劃設計上以每年二期作中僅自行生產一次 1 公頃之原種種子<sup>223</sup>供 49 公頃採種田生產二次使

---

<sup>223</sup> 該原種種子為公司購買原種種子經純化後於第二級純化田生產出的種子。

用。

C. 因初次規劃為水田使用之農地須確認其犁底層已建立，否則灌水滲漏無法有效進行耕作期間之水份管理，故在第一期作前或栽培中利用雨季及灌水方式進行 50 公頃用地全面耕犁作業二次。若作業時間上的許可，可同時進行試驗性栽培，該期作僅以栽培 10 公頃採種田（試驗性質）為主，並生產 1 公頃原種田供未來採種田使用。第二期作則擴大採種田經營面積至 25 公頃，第三期作起則採種田進入實質量產階段，每期作達 49 公頃。

D. 參照常地習慣之施肥量（明顯少於我國一般推薦用量）及合理化施肥間取得較大的經濟效益，本設計以採每公頃複合肥料 6 包（每包 50 公斤）及尿素 3 包（每包 50 公斤）之方式進行施肥作業。若犁底層仍無法順利建立或有滲漏現象，則生產過程中之氮肥採多次分施。

E. 為提升稻農換種意願與確實落實換種，預計於前二年（共四期作）將在巴格雷地區內與稻農契作，並補助部份資材與水租、地租等費用，同時視情況提供技術指導，以設立示範田，藉此比較長期自留種與更新稻種下之產量及品質差異性，並於各期作該田區全面收穫前辦理推廣講習會一場次。

將第 1 期至第 4 期（前 2 年）稻種生產成本項目計算如下表：

【表 22】稻種公司第 1 至 4 期稻種生產成本計算

稻作生產成本分析																	
支出項目	每公頃成本	50公頃第一期				50公頃第二期				50公頃第三期之後單數期作				50公頃第四期之後雙數期作			
		第二級純化田 費用CFA	1ha 比例	採種田 費用CFA	10ha 比例	第二級純化田 費用CFA	0ha 比例	採種田 費用CFA	25ha 比例	第二級純化田 費用CFA	1ha 比例	採種田 費用CFA	49ha 比例	第二級純化田 費用CFA	0ha 比例	採種田 費用CFA	49ha 比例
整地成本	35,000	70,000	8.96%	3,430,000	24.26%	35,000	23.41%	1,715,000	10.56%	35,000	4.90%	1,715,000	6.29%	35,000	23.41%	1,715,000	6.29%
播秧成本	30,000	30,000	3.84%	300,000	2.12%	-	0.00%	750,000	4.62%	30,000	4.20%	1,470,000	5.39%	-	0.00%	1,470,000	5.39%
採收成本	30,000	30,000	3.84%	300,000	2.12%	-	0.00%	750,000	4.62%	30,000	4.20%	1,470,000	5.39%	-	0.00%	1,470,000	5.39%
田間管理人力	60,000	60,000	7.68%	600,000	4.24%	-	0.00%	1,500,000	9.23%	60,000	8.40%	2,940,000	10.78%	-	0.00%	2,940,000	10.78%
稻種成本	150,000	150,000	19.21%	1,500,000	10.61%	-	0.00%	-	0.00%	150,000	21.01%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
複合肥料 6包	144,000	144,000	18.44%	1,440,000	10.18%	-	0.00%	3,600,000	22.16%	144,000	20.17%	7,056,000	25.87%	-	0.00%	7,056,000	25.87%
尿素 3包	69,000	69,000	8.83%	690,000	4.88%	-	0.00%	1,725,000	10.62%	69,000	9.66%	3,381,000	12.40%	-	0.00%	3,381,000	12.40%
殺草劑	12,000	24,000	3.07%	1,176,000	8.32%	12,000	8.03%	588,000	3.62%	12,000	1.68%	588,000	2.16%	12,000	8.03%	588,000	2.16%
殺菌劑	10,000	10,000	1.28%	100,000	0.71%	-	0.00%	250,000	1.54%	10,000	1.40%	490,000	1.80%	-	0.00%	490,000	1.80%
工具維修	2,000	2,000	0.26%	20,000	0.14%	-	0.00%	50,000	0.31%	2,000	0.28%	98,000	0.36%	-	0.00%	98,000	0.36%
脫粒成本	15,000	15,000	1.92%	150,000	1.06%	-	0.00%	375,000	2.31%	15,000	2.10%	735,000	2.69%	-	0.00%	735,000	2.69%
稻穀包裝	350	17,500	2.24%	175,000	1.24%	-	0.00%	437,500	2.69%	17,500	2.45%	857,500	3.14%	-	0.00%	857,500	3.14%
碾穀成本	18,000	18,000	2.30%	180,000	1.27%	-	0.00%	450,000	2.77%	18,000	2.52%	882,000	3.23%	-	0.00%	882,000	3.23%
運輸成本	10,000	10,000	1.28%	100,000	0.71%	-	0.00%	250,000	1.54%	10,000	1.40%	490,000	1.80%	-	0.00%	490,000	1.80%
貯藏成本	15,000	15,000	1.92%	150,000	1.06%	15,000	10.03%	375,000	2.31%	15,000	2.10%	735,000	2.69%	15,000	10.03%	735,000	2.69%
驗證費用 (田間檢查)	7,500	7,500	0.96%	7,500	0.05%	-	0.00%	7,500	0.05%	7,500	1.05%	7,500	0.03%	-	0.00%	7,500	0.03%
驗證費用 (樣本檢查)	1,500	1,500	0.19%	15,000	0.11%	-	0.00%	37,500	0.23%	1,500	0.21%	73,500	0.27%	-	0.00%	73,500	0.27%
水利租金	30,000	30,000	3.84%	1,470,000	10.40%	30,000	20.07%	1,470,000	9.05%	30,000	4.20%	1,470,000	5.39%	30,000	20.07%	1,470,000	5.39%
地租	37,500	37,500	4.80%	375,000	2.65%	37,500	25.08%	937,500	5.77%	37,500	5.25%	1,837,500	6.74%	37,500	25.08%	1,837,500	6.74%
抽水成本	20,000	40,000	5.12%	1,960,000	13.86%	20,000	13.38%	980,000	6.03%	20,000	2.80%	980,000	3.59%	20,000	13.38%	980,000	3.59%
小計		781,000	100.00%	14,138,500	100.00%	149,500	100.00%	16,248,000	100.00%	714,000	100.00%	27,276,000	100.00%	149,500	100.00%	27,276,000	100.00%

(5) 旅運費中差旅費用主要支應台籍常任人員（經理及稻種生產專家）及顧問（視公司經營派赴不同領域專家短期考察<sup>224</sup>）赴布國機票及相關衍生費用，內路交通費用則給付常任人員赴布京洽公之住宿支出。

【表 23】國內及國外差旅費費用計算

國內及國外差旅費				第0年		第1年		第2年		第3年		第4年		第5年		第6年		第7年		第8年		第9年		第10年	
科目		單價	數量	複價																					
國際差旅費	機票費	3,667	3	11,000	3	11,000	3	11,000	3	11,000	2	7,333	2	7,333	2	7,333	2	7,333	2	7,333	2	7,333	2	7,333	
	雜費	20	10	200	10	200	10	200	10	200	10	200	10	200	10	200	10	200	10	200	10	200	10	200	
	出國手續費	200	3	600	3	600	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	1	200	
	檢查費			-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
內陸交通費	日支費	64	10	640	10	640	10	640	10	640	10	640	10	640	10	640	10	640	10	640	10	640	10	640	
	住宿費	96	46	4,416	46	4,416	46	4,416	46	4,416	46	4,416	46	4,416	46	4,416	46	4,416	46	4,416	46	4,416	46	4,416	
	交通費	40	5	200	5	200	5	200	5	200	5	200	5	200	5	200	5	200	5	200	5	200	5	200	
				-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
				-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
				-		-		-		-		-		-		-		-		-		-		-	
年度總和				17,056		17,056		16,656		16,656		12,989		12,989		12,989		12,989		12,989		12,989		12,989	

<sup>224</sup> 未列於公司初期規劃的組織架構內。

### (三) 公司營運成本及獲利估算

本報告之成本估算係假設稻種公司以 50 公頃稻種田、每期產量 5 公噸且稻種販售價格每公斤 500CFA 為假設條件，計算最初 10 年(將第 0 年籌備期支出包含在第 1 年)，其中包括了經常性支出及設備投資，經科目彙整後之簡表如下(單位：美金)，顯示公司在 10 年內仍無法達到損益兩平。

【表 24】公司經營生產成本及獲利估算

預算項目	第0年	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年	第8年	第9年	第10年	
<b>1.人事費</b>	<b>114,650</b>	<b>237,810</b>	<b>239,502</b>	<b>241,741</b>	<b>131,456</b>	<b>132,482</b>	<b>133,538</b>	<b>134,629</b>	<b>135,755</b>	<b>136,299</b>	<b>136,887</b>	
1.1專業人員人事費(台籍)	111,622	224,896	226,588	228,325	117,935	118,855	119,804	120,785	121,802	122,235	122,711	
1.2本地人員人事費(布籍)	3,027	12,914	12,914	13,416	13,521	13,627	13,735	13,843	13,953	14,064	14,176	
<b>2.業務費</b>	<b>747,639</b>	<b>838,319</b>	<b>175,878</b>	<b>176,697</b>	<b>178,673</b>	<b>180,708</b>	<b>185,401</b>	<b>184,964</b>	<b>187,188</b>	<b>189,478</b>	<b>191,838</b>	
2.1一般行政費用	35,139	63,185	65,047	65,866	67,842	69,877	74,570	74,133	76,357	78,647	81,007	
2.2稻種生產成本	0	62,634	110,831	110,831	110,831	110,831	110,831	110,831	110,831	110,831	110,831	
2.3工程改良	712,500	712,500										
<b>3.旅運費</b>	<b>17,056</b>	<b>17,056</b>	<b>16,656</b>	<b>16,656</b>	<b>12,989</b>							
<b>4.設備費</b>	<b>423,825</b>	-	-	-	-	-	<b>108,972</b>	-	-	-	-	
4.1公司生財器具	91,003											
4.2交通設備費	94,000						108,972					
4.3農業機具設備購置	238,822											
農業機具維修準備	6,146	20,485	21,100	21,733	22,385	23,056	21,151	24,460	25,194	25,950	26,728	
年度支出總和	1,309,316	1,113,670	453,137	456,826	345,503	349,236	462,052	357,042	361,126	364,716	368,442	
預計該年度稻種販售收入		175,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	
該年度預估獲利	-	1,309,316	- 938,670	36,864	33,174	144,497	140,764	27,948	132,958	128,874	125,284	121,558
十年內獲利逐年累計和	-	1,309,316	- 2,247,986	- 2,211,123	- 2,174,259	- 2,137,396	- 2,100,532	- 2,063,669	- 2,026,805	- 1,989,942	- 1,953,078	- 1,916,215

若考量折現率 (discount rate)，以折現率 0.12 為計算，其計算出來的計畫現金流量和營運現金流量如下：

				100.0%	103.0%	106.1%	109.3%	112.6%	115.9%	119.4%	123.0%	126.7%	130.5%	134.4%													
				2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023													
				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10													
<b>計畫性現金流量</b>																											
公司生財器具	-	91,003		-	91,003	-	-	-	-	-	-	-	-	-													
交通設備費	-	94,000		-	94,000	-	-	-	-	108,972	-	-	-	-													
開辦費用				-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-													
工程改良	-	1,425,000		-	712,500	-	712,500	-	-	-	-	-	-	-													
農業機具設備購置	-	238,822		-	238,822	-	-	-	-	-	-	-	-	-													
<b>營運性現金流量</b>																											
稻種販售收入					175,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000	490,000													
稻米販售收入																											
專業人員人事費(台籍)				-	111,622	-	224,896	-	226,588	-	228,325	-	117,935	-	118,855	-	119,804	-	120,785	-	121,802	-	122,235	-	122,711		
本地人員人事費(布籍)				-	3,027	-	12,914	-	12,914	-	13,416	-	13,521	-	13,627	-	13,735	-	13,843	-	13,953	-	14,064	-	14,176		
一般行政費用				-	35,139	-	63,185	-	65,047	-	65,866	-	67,842	-	69,877	-	74,570	-	74,133	-	76,357	-	78,647	-	81,007		
農業機具維修準備				-	6,146	-	20,485	-	21,100	-	21,733	-	22,385	-	23,056	-	21,151	-	24,460	-	25,194	-	25,950	-	26,728		
稻種生產成本					-	62,634	-	110,831	-	110,831	-	110,831	-	110,831	-	110,831	-	110,831	-	110,831	-	110,831	-	110,831	-	110,831	
旅運費				-	17,056	-	17,056	-	16,656	-	16,656	-	12,989	-	12,989	-	12,989	-	12,989	-	12,989	-	12,989	-	12,989	-	12,989
	12.000%				<b>-1,534,523.08</b>																						
				-	1,718,666																						
				-	1,309,316																						
				-	1,309,316																						
				-	838,099																						
					29,387																						
					23,613																						
					91,831																						
					18,040																						
					69,368																						
					60,144																						
					52,050																						
					45,179																						
					39,138																						

【表 25】折現率現金流量計算

#### （四）投資者投資報酬率與折現率之決定

依照產業別期待的投資報酬率、無風險利率與風險溢酬，本計畫擬採用折現率為 12%<sup>225</sup>，另外就投資者投資報酬率之考量，本計畫參考美盛集團就 3,000 名投資人的訪談，我國投資人之期望平均報酬率為 10%，將 10% 設定我國為投資者設定投入投資的基本門檻，即為投資報酬率至少需大於 10%，投資者才會考慮投資；然若考量赴布的投資風險，投資者在投資風險較高的標的時，會要求較高的報酬率，以彌補所承受的高風險（例如放款利率即有約 9% 差異），因此加上風險溢酬，假定投資報酬率至少需大於 20%，台商才可能有興趣投資。

#### （五）財務投資效益

依照以上假設，在 12% 折現率和 50 公頃面積下，得出內部投資報酬率(IRR) -12.92，淨現值 (NPV) 為 -1,534,523 美元，顯示 50 公頃之耕作面積不具經濟規模，投資方案較不可行；倘若生產面積增加至 100 公頃，在同樣的假設前提下，得出內部投資報酬率為 9.32%。在未考慮市場供需的情況下，稻種生產面積越大，其投資報酬率越高，對投資人較具有吸引力。

#### （六）敏感性分析

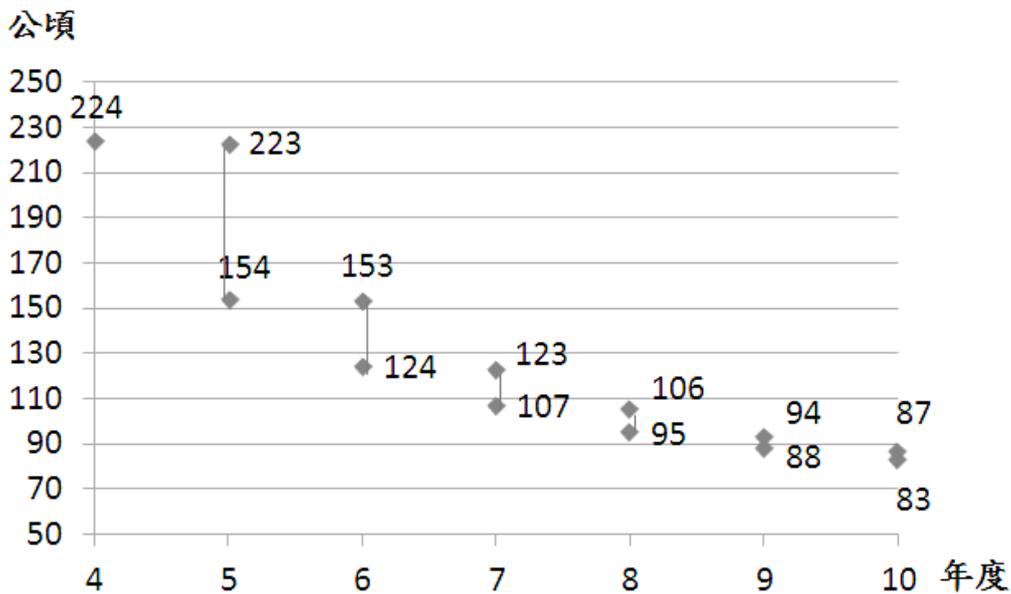
在稻種生產及販售過程中，有眾多不確定性的因素會影響稻種公司收益，該些因素如稻種販售價格、生產面積、產量等等變數對於投資或公司經營決策上之調整。

依目前布國一般農民生產水稻之每公頃產量至少達 4 噸以上，一年兩期作，而本計畫所計算投入之生產資材，特別是肥料用量上較一般農民高，依目前已有稻農每期生產之稻穀在每公頃可達 7 噸以上的實際經驗，本研究係以較保守的方式：每公頃 5 噸的產量來估算各不同稻種生產面積可達到損益兩平點之年限如下，若欲在 10 年內達到損益兩平，則生產面積至少需大於 83 公頃；若欲在 6 年內達到損益兩平，則生產面積須至少大於 124 公頃。在每公頃 5 噸產量

---

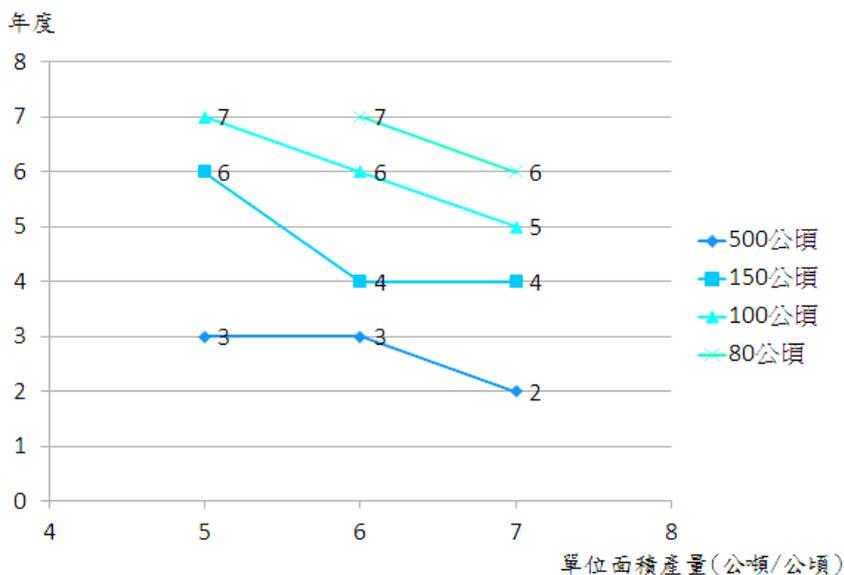
<sup>225</sup> 目前世界銀行資料庫尚沒有公開布國私部門貸款利率 (Lending interest rate)，本計畫參考訪談當地業者得到的貸款利率 11% 之資訊為依據，採用折現率 12% 為計算基礎。

模型下，面積 50 公頃顯見不符合投資效益；就算產量提升至每公頃 7 噸，在 50 公頃下 10 年仍無法達到損益兩平。



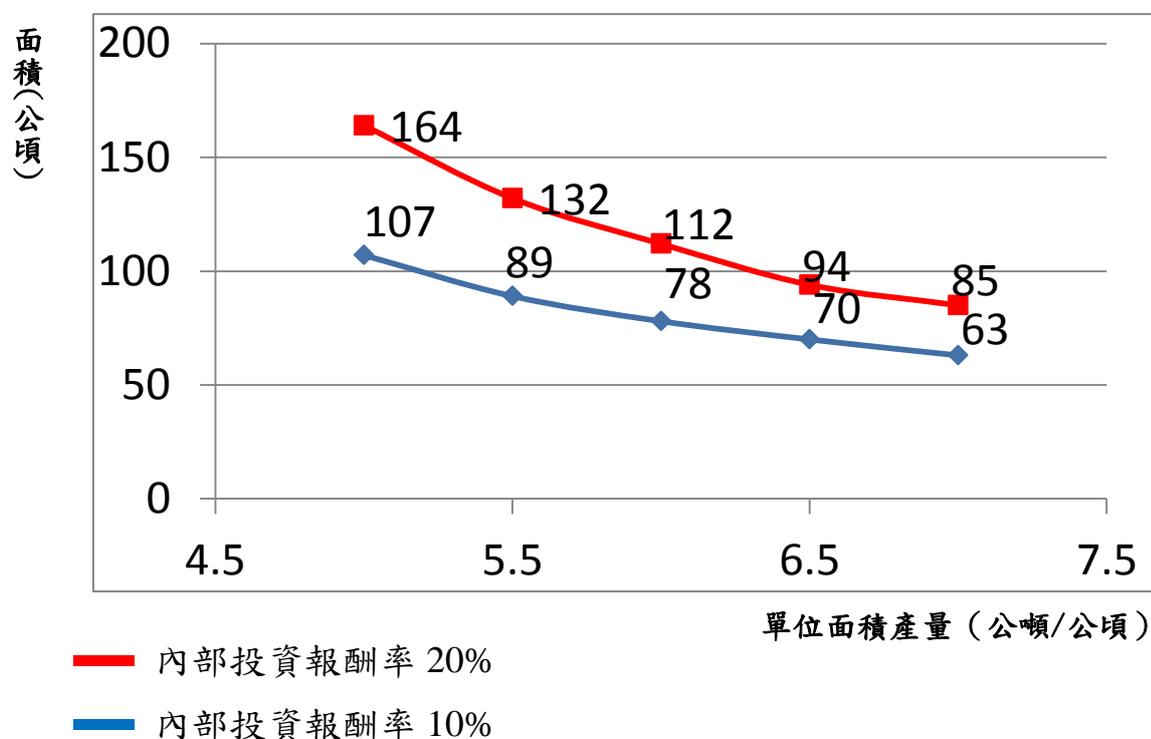
【圖 28】當每公頃產量 5 公噸達到損益兩平之生產面積示意圖

若就產量變化來看，若生產面積提高至 80 公頃，則在每公頃產量 5 噸情況下，10 年內仍無法達到損益平衡；每公頃產量提高到 6 噸，則第 7 年可達到損益平衡【圖 29】。



【圖 29】不同面積下不同產量的損益平衡年限

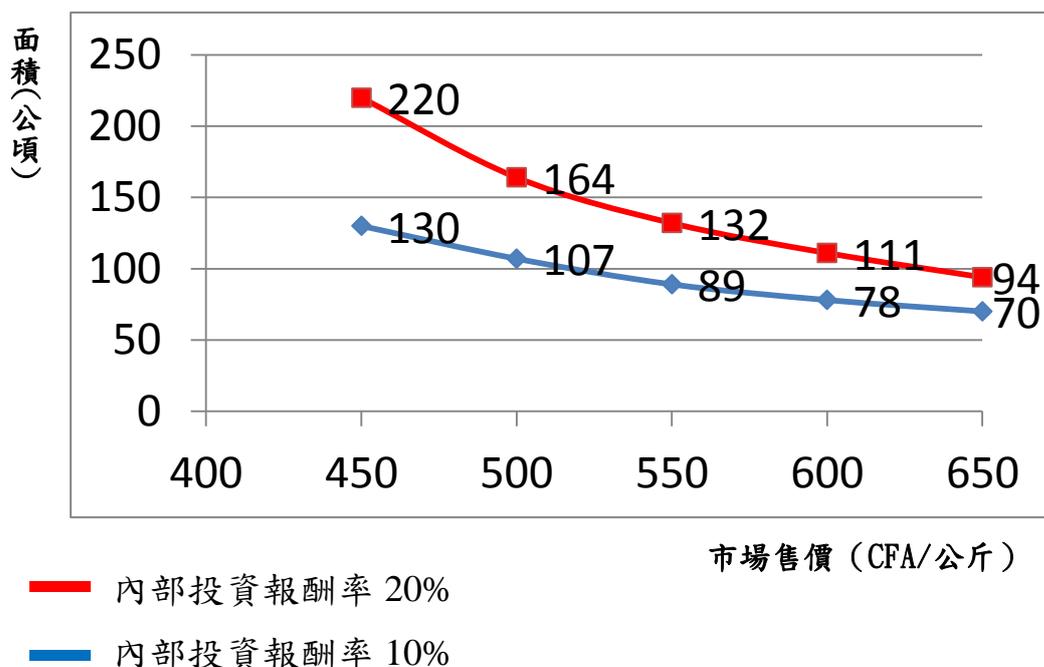
另外，就投資人的角度來分析，若就折現率為 12%，設定投資人最低投資報酬率至少為 10%，且有興趣投資之投資報酬率至少為 20%的假定前提下，稻種產量變化與生產面積敏感度分析如下圖：



【圖 30】稻種產量與面積雙變數敏感度分析

根據上圖，可看出在稻種價格固定為每公斤 500CFA 的條件下，稻種產量若為每公頃 5 公噸，投資人願意投資及有興趣投資的決策點為稻種生產面積達 107 公頃和 164 公頃；倘若稻種產量提升至每公頃 7 公噸，則投資人願意投資及有興趣投資的決策點的生產面積減少至 63 公頃和 85 公頃。

另外，倘若稻種售價不如預期或是稻種售價超出原本預期，在稻種產量固定為每公頃 5 公噸的前提下，其影響投資決策的生產面積變化如下圖：



【圖 31】稻種價格與面積雙變數敏感度分析

根據上圖，倘若稻種價格從 500CFA/公斤，增加至 600CFA，影響投資人進行投資（內部投資報酬率 10%）之生產面積從 107 公頃減少到 78 公頃，亦即原本需要 107 公頃面積和稻種 500CFA/公斤價格創造出來的利潤，當稻種市場售價增加 100CFA，稻種生產面積減少至 78 公頃仍可達到投資人最低的投資要求（即內部投資報酬率 10%）；以此類推，投資人有興趣投資決策點（內部投資報酬率 20%）之調整亦同。

## 結語

根據上述財務分析，本團隊針對稻種公司營運提出以下建議：

### 1. 在稻種市場打開的前提下，擴大生產面積，提高經濟規模

從本報告前提假設的 50 公頃經營規模來看，若以目前的假設參數來推算，並無法達到商業投資的獲益要求，若擴大生產面積則因在行政上的經常性支出並無明顯增加，而生產機械設備成本上的增加足以被生產面積提高後之收益所負擔，且從數據上來分析比較 50 公頃、100 公頃及 500 公頃在稻種單位產量、單位售價不變的情形下，增加生產面積後，其損益兩平點之年

限提前，且內部報酬率增加，可以明顯反映生產規模增加，有效地提高了獲利。從商業投資及未來招商運作來看，擴大生產面積應為可行途徑。值得注意的是，前述建議為不考慮布國稻種市場需求有限的前提下所得之建議。事實上，由於布國目前稻種禁止出口，倘若僅考慮布國國內市場需求，規模化下生產出來的稻種量將超過國內市場需求量，進而可能導致市場供過於求，價格崩跌；因此，建議在布國稻種出口限制取消的情況下，才得採用規模化經營之建議。

## 2. 多角化經營，創造利潤來源

本案原規劃之公司經營項目集中在稻種生產以符合布國農業政策及糧食安全發展方向，惟從布國稻米產業之供應鏈的實地訪查與分析，上游至下游間仍有許多環節具有改進與提升空間，這些環節都是未來稻種公司可能發展的商機，諸如：當地農業生產停留在勞力密集階段，因此透過機械化栽培有效提高農田生產操作效率的「代耕中心模式」是值得進一步研究的發展項目；當地農業機械維修的匱乏則是發展區域「農機維修中心」及「廢五金回收廠」以廢棄機駁零件再利用方式來導入我國國產農機的機會。此外生產的稻米也可以透過建立自有品牌方式進行品牌米的銷售，主打特定的客層等方式來創造較高的營收。

## 3. 發展多元銷售管道，降低單一市場風險

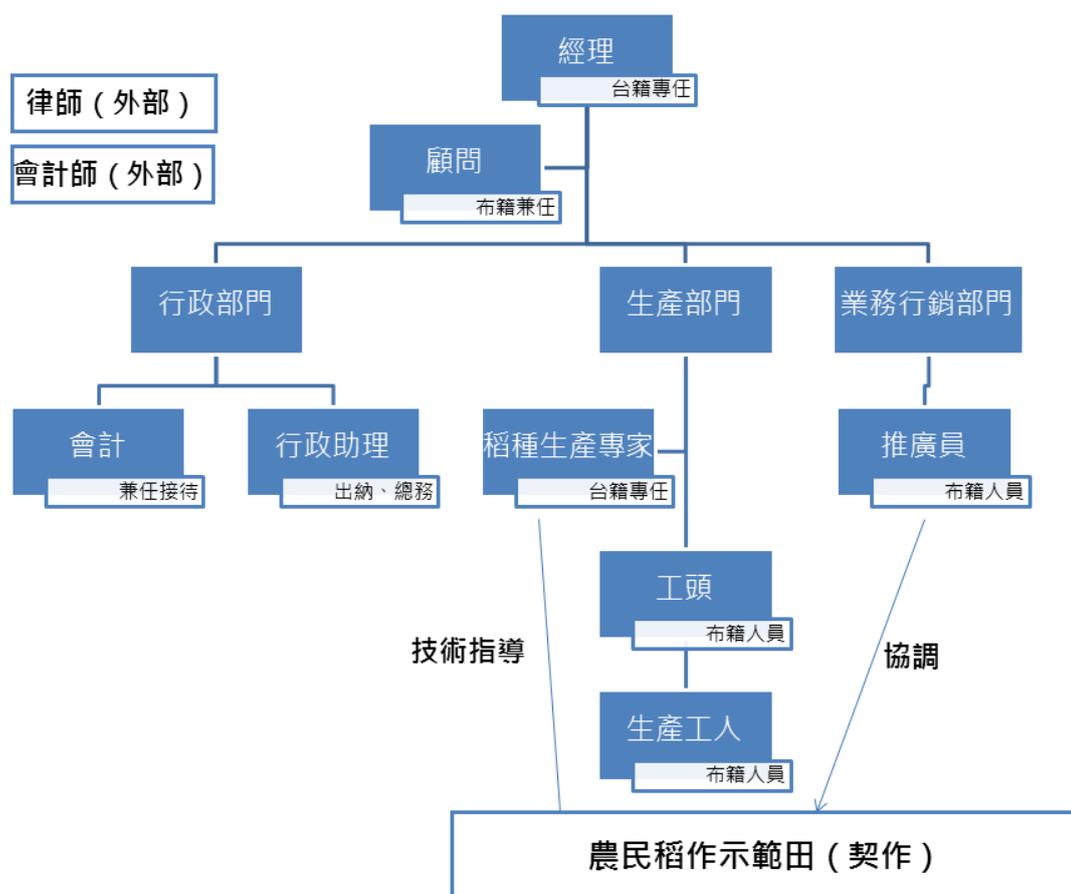
從稻種於布國的銷售情形來觀察，目前已知布國政府為較大的收購者，其購買稻種係用以提供農民進行稻作生產之用，另外，國際援助或糧食安全組織為鼓勵糧食生產，亦投入資金進行稻種收購以免費或貼補方式供給農民栽培使用，其他銷售對象還包括了農民組織、農民等。而稻種的販售價格最主要的影響因子在於該批稻種是否有取得認證，故為避免公司生產之稻種價格低落，除須取得認證外，應避免所有稻種僅有政府或援助組織的單一銷售途徑，因為若過於依賴單一收購者則可能喪失價格主導權；當然，若是以契

作方式進行則可將風險相對降低。較為理想的狀況為除了國內主要的消費客群外，更要積極推動法規鬆綁，讓稻種得以出口，進而降低市場風險。

#### 第四節、公司組織架構

##### (一) 公司組織架構及工作職掌

建議稻種公司初期（3年內）組織架構及分層如【圖 32】。高層管理人員有公司經理 1 位及兼任顧問 1 位，下設有三個部門：行政部門、生產部門及業務行銷部門，行政部門下有會計 1 位及行政助理 1 位，生產部門下有工頭 1 位及工人 2 位，另有稻種生產專家 1 位協助指導，至於業務行銷部門則有推廣員 1 位。另外，組織外部則委任會計師及律師處理公司營運契約、爭議等法律業務以及稅務繳納等事宜。而後隨公司經營業務之調整或變化，組織架構和人事會隨之調整。



【圖 32】稻種公司初期組織架構圖

其組織內各人員工作職掌說明如下表：

【表 26】公司組織人員工作執掌說明

職稱	員額	工作及主要職掌	備註
公司經理	1 人	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 為本公司對外代表。</li> <li>2. 綜理本公司之基本人事任用、行政執行、預算掌控等統籌性事務。</li> <li>3. 為董事會與股東會之協調溝通橋樑。</li> <li>4. 每年依規定向董事會進行各類工作報告。</li> <li>5. 為經營團隊與股東(含官股及民營)主要溝通及協調角色。</li> <li>6. 需諳中、英文，若有諳法文者尤佳。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建議聘用台籍人員。</li> <li>2. 原則由國合會提名經董事會同意後聘任。</li> </ol>
稻種生產專家	1 人	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 為本公司設立初期主要農事生產作業之指導專家，亦為行政系統與生產系統主要協調人。</li> <li>2. 依工作期程規劃於 3 年（共約 6 期作）內完成稻種生產技術移轉工作，移轉對象為常任工頭。</li> <li>3. 制定生產作業流程及期程，掌控農事生產上之管理及預算執行、人力安排、農機具之調配。</li> <li>4. 進行農機常態性保養工作及技術指導。</li> <li>5. 技術指導本公司契作農民設立之稻種示範田並製作稻種推廣教材。</li> <li>6. 若本公司兼有碾米或稻米生產相關</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建議聘用台籍人員。</li> <li>2. 建議由本公司委託國合會代覓適合之專業人士。</li> </ol>

		<p>事業時，一併管理收穫後調製作業（Past-Harvest Processing）及碾米廠，同時建立標準化作業流程（SOP）。</p> <p>7. 需諳中、英文（外語語法文者尤佳）。</p>	
顧問	1 人	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 為本公司與巴格雷極公司主要之協調窗口。</li> <li>2. 必要時做為本公司與布國官方單位之溝通管道。</li> <li>3. 為必要之公關事務人員。</li> </ol>	聘用巴格雷極公司主管或其他布國轄管當地發展事務之高層官員
會計人員	1 人	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 公司基礎帳目管理及記帳整理工作，並與本公司外聘之會計師進行各項事務溝通及聯結角色。</li> <li>2. 兼任公司內接待工作。</li> <li>3. 諳英文者尤佳。</li> </ol>	聘用當地員工
行政秘書 （行政助理）	1 人	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 協助公司經理各類行政事務工作。</li> <li>2. 兼辦公司出納、在地採購事宜。</li> <li>3. 須諳英文者。</li> </ol>	聘用當地員工
推廣員	1 人	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 為本公司稻種推廣及行銷人員，亦為稻種生產專家於推廣技術上之移轉對象。</li> <li>2. 辦理每期作稻種推廣之田間講習會。</li> <li>3. 協調稻農參與設立本公司之稻種示範田，並協助稻種生產專家進行與農民之溝通工作。</li> <li>4. 針對稻農既有觀念，進行各類稻種</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 聘用當地員工。建議可為曾赴台留學或進修農業生產相關科系之返國生。</li> <li>2. 可由布國政府已聘用之</li> </ol>

		<p>田間推廣工作。</p> <p>5. 本公司各類稻種販售模式推廣（如以穀代金，契作等），協助本公司與稻農間之商業關係建立與價金回收工作。</p> <p>6. 須諳英文者（若本公司聘任之稻種生產專家諳法文，則本項非必然條件）</p>	<p>農業推廣員兼任之。</p>
<p>常任工頭</p>	<p>1 人</p>	<p>1. 依工作期程規劃於 3 年（共約 6 期作）內完成稻種生產技術移轉工作。</p> <p>2. 初期協助稻種生產專家並於技術移轉後管理稻種生產作業流程，掌控生產預算及人力及農業機具安排。</p> <p>3. 進行常態性農機具保養工作。</p> <p>4. 若本公司兼有碾米或稻米生產相關事業時，一併管理收穫後調製作業（Past-Harvest Processing）及碾米廠，協助稻種生產專家建立標準化作業流程（SOP）。</p> <p>5. 諳英文尤佳。（若本公司聘任之稻種生產專家諳法文，則本項非必然條件）</p>	<p>1. 聘用當地員工。</p> <p>2. 建議可聘用原駐布國技術團之稻作生產常工，或曾赴台進修之學員、留學生。</p>
<p>常任一般工人</p>	<p>2 人</p>	<p>1. 協助常任工頭進行稻種生產期間之一般管理工作。</p> <p>2. 若本公司兼有碾米或稻米生產相關事業時，生產期間由一人負責協助上項第 1 點事務，另一人協助收穫後調製作業及碾米廠管理。</p>	<p>聘用當地員工</p>

		3. 生產期間聘用臨時工時協助生產操作示範及指導。	
		4. 對常態性農機具保養有相關知識者尤佳。	

## 第五節、公司股權架構

依據財團法人國際合作發展基金會投資處理辦法第九條，國合會進行直接投資之投資額度不得超過投資計畫總成本的 35%，並未有取得股權之限制，在此暫不考量其他入股方式如技術入股等協議，暫僅以資本額度比例作為計算股權取得比例之基礎。根據布國官方之意見<sup>226</sup>，認為國合會佔 35%之股份及規劃布國農民組織 10%股份比例應不會變動，其餘 55%股份則可由布國政府及兩國私部門分配認購。

值得注意的是，若布國政府為股東，則布國官方行政流程為未來公司營運規劃上須考量的重點要項，其可能影響公司成立之時間、公司決策程序等<sup>227</sup>。再者，國合會受限財團法人國際合作發展基金會投資處理辦法，其直接投資之額度不得超過投資計畫的 35%，若以一般投資情況下，國合會可能得取得 35%之關鍵少數股份，倘若考量倘若日後有其他股東欲對公司有惡意行為時國合會將仍有一定決策權。

根據 OHADA 之公司及經濟利益團體統一交易法（Uniform Act of Trade for Companies and Economic Interest Group）之規範及布國律師之會談，目前有關股份有限公司之相關規範如下：

### 1. 董事會

董事會應由至少 3 位，最多 12 位董事組成，董事會成員可以為非股東，

<sup>226</sup> 該說法為 2012 年 12 月底拜會布國糧食作物司司長 Robert Ouedraogo 及布國糧食生產投資暨發展司司長 KIEMA Kouéla Raki 之意見。

<sup>227</sup> 經考察及訪談相關利害關係人後，發現布國政府關於稻種公司案的行政準備流程甚為繁複且牽涉跨部會協商，恐難於近期完成公司設立，倘欲本案加快進度，建議可與布方協議更動計畫架構，將計畫執行方向改為國合會先以獨資方式成立公司，而後以增資或轉售方式讓布方和其他單位入股，以便及早開始公司營運。在假設國合會與布國官方可協議更動計畫架構下，建議計畫執行方向改為先成立公司，而後讓布方入股，便可及早開始公司營運。此一變通方式之建議操作細節為 1. 由國合會與我國私部門完成籌資，並先成立公司開始整地耕種作業。2. 待布國之文件簽署及撥款準備等行政流程完備，即可透過增資或者原股東股份轉售方式讓布國相關單位入股。然而此種變通方式亦需與布國官方達成默契，取得同意後將細節載明於部長級會議之提案，避免雙方產生疑慮。

但不得超過總人數的 1/3。董事任期由公司章程自由訂定，在公司續存期間總計任期不得超過 6 年，通過公司章程或是公司成立大會任命者任期不得超過 2 年。有效的董事會決議須過半董事出席，並由到會的董事或董事代表多數決定，除非公司章程規定比例更大的多數決機制。而在票數相等的情況下，會議主席具有關鍵性的一票，除非章程有其他的規定<sup>228</sup>。

## 2. 股東會

一般的股東大會須於每一會計年度結束後 6 個月內至少召開一次，且第一次召集只有在出席會議的股東或股東代表擁有至少四分之一的股份時才可做出有效決定，第二次召集無數量限制，一般股東大會決議為多數決；若為涉及公司章程修訂的特別股東大會，則第一次召集需要出席會議的股東或股東代表至少擁有一半的股權擁有者出席，第二次召集時至少為四分之一股權擁有者出席，並通過表決的三分之二多數通過才算定案<sup>229</sup>。

因此，若國合會希望能完全掌握公司重要的決策權，則除可取得有限的投資股份比例外，亦可考慮透過選擇策略夥伴或其他策略來取得絕對多數的股份控制權。

## 第六節、退場機制

### (一) 國合會退出稻種公司之退場機制

一般而言，退場機制又可分為達到獲利設定時點退場、特定時點退場、虧損設定時點退場或是其他退場樣態，其需在訂定公司章程時便需與相關利害關係人確認。

#### 1. 獲利設定時點退場

即為達到國合會當初設立之獲利目標時選擇退場，又可分成達到特定獲

<sup>228</sup> OHADA 統一公司法第 416、417、420、454、553、554 條

<sup>229</sup> OHADA 公司法第 548、549、550。

利金額或在一定時間內達到目標獲利率，例如連續 3 年達到獲利率 30%，或是公司損益兩平等時點。

## 2. 特定時點退場

據財團法人國際合作發展基金會投資處理辦法<sup>230</sup>之規定，國合會對單一公司直接投資期限以不超過十年為原則。惟投資計畫經評估符合基金會之利益或基於客觀形勢無法立即退出時，得延長之。因此，在一般情況下，建議除於投資期限前至少 2 年啟動準備退場機制，例如股權移轉等事宜，以避免在退場期限壓力下無法有效體現股權應有價格。

## 3. 虧損設定時點退場

為避免損失過大，建議國合會可設定在達到公司特定虧損金額下解散公司或是轉讓，然若以國際援助為首要目的，則可忽略此點。

## 4. 其他退場目標訂定

由於本案據有國際援助之目的，欲增加布國稻米生產和強化農業產業鏈發展，其退場時點之設定亦可考量以達到某一特定援助之目標，例如提高巴格雷地區稻種生產量至 3,000 噸，端視本案計畫目標和宗旨與相關單位之意見來訂定。

國合會退場方式可包括將股權轉售他人或轉售給其他股東，但若考量股東股權比例之變動，亦可由其他股東按比例出資買回國合會的股份，如此可達到其他公司股東股權比例不變的目的。而根據 OHADA 規範，基本上股東得以將股票自由轉售給任何人，但若公司章程有另外訂定規則則依章程規定處置。另外，建議在章程中明定在相同售價時，原股東具優先選擇是否買回國合會釋出股份的相關約定，以保障初期投資人。

值得注意的是，在國合會考量退場事宜時，除了時間點、移轉對象外，最

---

<sup>230</sup> 財團法人國際合作發展基金會投資處理辦法第九條。

重要的便是移轉價格，針對公司未公開交易價格可循的未上市櫃公司，以下幾個估價方式供參考：

1. 帳面股權淨值

根據資產負債表上之股東權益總額，除以流通在外的股數來計算每股帳面值。

2. 未來現金流量折現

估計公司未來的現金流量，折現作為估計公司現值，再除以流通股數後作為估計每股現值的參考。

## (二) 稻種公司退場機制

退場機制為公司營運重要的策略之一，當稻種公司發現自己提供的產品或服務在市場上具有競爭優勢或需求時，掌握時間進入市場便有機會可獲得可觀的利潤；然產品或服務已缺乏競爭優勢或是市場需求已經下降時，適時退出市場則可以避免重大虧損。

當公司達到當初設立之退場條件時，結束營運需先辦理公司解散登記，並處理清算事宜：清理公司財產（包括債權、股權、對外投資情況、其他財產權利等）、清理公司債務（包括銀行借款、應付貸款、應付工資、未繳納稅金、其他合同義務等）、通知或公告債權人、處理公司未了結之業務、編制資產負載表和財產清單、制定清算方案、註銷公司登記等等。

就另一方面而言，若是營運順利，在不違背援助開發的前提下，亦不排除以被併購的方式退場，惟各類退場機制需股東間彼此溝通取得共識。

## 小結

本案之稻種公司係以協助布國生產優良純化稻種為開端，並強調永續發展以及重視環境、社會與公司治理等 ESG 原則作為公司之經營管理的策略基礎，並隨著公司規模及業務的擴張，將不排除將逐步開發各類活動，進而提升布國當地農業及其他潛力事業之發展。

在公司營運前期，各項行政準備程序如土地、水電、公司成立等各項申請

皆需遵循布國及巴格雷極公司訂定之規範；在公司開始營運後，各項制度如行政、人事、生產、財務系統的建立、稻種生產機制、專業技術移轉、銷售市場需求、企業品牌的建立等等皆為稻種公司經營的要項。

若從投資角度來看，股權比例、退場時點、股份轉售條件設定等項目皆會影響國合會對公司經營管理決策之影響力，需要事前與利害關係人討論並於公司章程或以其他契約明確約定，以避免糾紛。

而在公司經營成本和獲利分析部分，稻種產量、生產面積、稻種價格等因素皆會影響稻種公司的收益。本案初步以 50 公頃稻種田和認證稻種市場價格 500CFA 為最初公司 10 年之經營及生產成本和獲利的主要之估算基準，經分析發現在生產面積 50 公頃的條件下，在 10 年內無法達到損益兩平，除非稻種生產面積大於 83 公頃，才能在 10 年內達到損益平衡；但若投資人期待內部報酬率至少為 10% 時，生產面積至少需大於 110 公頃。然考量稻種市場需求之限制，建議稻種公司應朝多角化經營方向創造收益來源。

綜上所述，鑒於眾多因素皆會影響稻種公司的營運發展，在實際執行前各要項皆需事先明確分析規劃，並靈活調整，才可讓稻種公司達到援助發展且永續經營之目標。

## 第五章、其他投資相關事項

### 第一節、其他投資發展項目建議方案

(一) 公司經營項目不宜侷限稻種銷售，可以農業綜合開發為發展方向

因稻種公司經營項目未必僅限於稻種，長期營運願景可定位在發展成為農業綜合開發公司。

經資料搜集與分析、現地環境與市場考察及訪談、與政府或相關計畫管理部門接觸後，所得初步結論顯示若僅經營稻種的銷售，且規模無法有效擴大，則雖仍可能有盈餘，但在稻種出口受限未改變的情況下，布國現有內需市場規模將不易吸引投資人參與；再者，經初步財務估算，以 50 公頃及 100 公頃模式計算下，若僅販售稻種，在每公頃產量 5 至 7 噸的情況下，保守估計可能 10 年內或 5-7 年才可達到損益兩平，對於追求投資利潤的投資人而言，投資誘因不高。

在期中簡報後，經與國合會就各項資料整理分析與討論後，國合會亦認同可朝多元化的農業綜合開發公司方向進行評估與規劃，亦即除稻種生產，在有限的時間與資源下，亦可針對擴大至其他重要作物種子（如玉米、高粱、芝麻等）生產、農業資材、農業機械、或其他相關服務等等與農產業供應鏈系統整合輸出之可能性，並提供讓農業供應鏈上同類或不同類的廠商有機會共同投資進駐等方向進行評估與發展。

目前就評估可考量之其他潛在投資發展項目係包含：

#### 1. 稻米販售或碾米加工等相關服務<sup>231</sup>

考量稻種市場需求、當地農民經濟情況及換種之意願和習慣，稻種公司在營運時除可以考慮以與當地農民契作，而以種子、農業資材或農業機械租用等產品或服務換取農民生產出來的稻穀或種子，稻穀加工後經篩選分級再以白米銷售；但在銷售白米時，需一併導入品牌經營的元素，讓所銷售的白米不再只是白米，而是具有品牌價值的食品。值得注意的是，由於本案可能

<sup>231</sup> 非洲農業投資發展論壇（Growth Africa Investment Forum）報告提出布國大型稻米加工廠之投資需要 770 萬美金，每年預計營收為 120 萬美元，IRR 為 22%，僅供參考，細節仍待進一步研究探討。

涉及布國公部門入股，稻米又為影響當地人民生計的重要糧食作物，因此，在進行稻米販售時，須特別注意官方立場及可能引發的社會議題。

## 2. 其他農作物生產事業

巴格雷地區除稻米（或稻種）之外，亦可考量其他農業作物之生產（巴格雷極公司和其他研究報告曾提出各項其他潛力農業事業發展項目，請參考第二章其他潛在農業發展事業現況的內容<sup>232</sup>）。本公司實地考察巴格雷地區土質、氣候條件等條件，並訪談相關業者及農業專家，提出以下建議可進一步發展之作物：

### （1） 高粱

高粱為布國第二大穀類（Cereal）作物，年產量超過 150 萬噸，其為製作啤酒、高粱酒的重要原料，我國曾協助布國進行高粱酒生產計畫，已具備相關經驗和技術，得以將高粱轉成具高經濟價值之作物。據實地考察及考量專家意見，巴格雷地區土質可能適合台南九號品種栽植；就生產面而言，初步建議或許可考慮販售其種子、生產並販售該作物或甚至加工等經營業務，但若考量公司實務經營層面如營運成本或獲利估算，則仍待進一步調查及研究。

### （2） 玉米

玉米為布國第三大穀類（Cereal）作物，其產量從 1985 年至今佔糧食之比率從 9% 增加至 17%，2011 年產量已超過 100 萬噸，營養價值高且易栽植。據實地考察及考量專家意見，巴格雷地區土質可能適合台中五號品種栽植；另外據當地種子業者說法，Barka、Wari 和 KPJ 品種銷售最好，就生產面而言，可考慮販售其種子、生產並販售該作物等經營業務，但若考量公司實務經營層面如營運成本或獲利估算，則仍待進一步調查及分析。

---

<sup>232</sup> 巴格雷公司提出之其他潛力農業事業發展項目僅供參考，本公司持保留態度，其可能性仍待後續調查評估。

### 3. 廢棄機械或五金回收、機械零件販售或機械維修事業

據調查，布國當地相對缺乏農業機械零件販售事業，常出現機械部分損耗性零件需汰換或機件故障後，但卻無備用零件或無專業技術人員進行維修的情形，因此農機擁有者常將故障的機械淘汰而再購買新的機械，換言之，農機維修為當地農機產業鏈之缺口，建議可進一步評估於當地發展機械零件販售或機械維修服務，協助建立完整的農業機械價值鏈的可行性。

此外，亦可考慮於當地進行廢棄機械回收，特別是機械或引擎機具回收事業，將可利用之剩餘機件從廢棄機械中拆解分離，經物理或機械加工後再利用或販售。資源再利用已成為全球重要之焦點，廢棄機械的回收和再利用較符合環保，有利布國社會、經濟與環境保護相關發展，亦可達到國際援助之成效。

再者，無法再利用的廢棄機械零件亦可進行廢五金處理，將可利用金屬提煉加工再製，但須注意的是廢五金處理可能帶來的環境汙染如燃燒過程中產生的廢氣、廢水和燃燒後廢棄物，皆須完善地處理。

### 4. 發展農業機械代耕事業

在赴布國巴格雷墾區訪查時，發現在墾區中各區稻田內的水稻生長時期並不相同，部份相鄰之稻田內有整平灌水者、新插秧田、營養生長時期、曬田時期、結穗或充實期以及收穫期之田區，顯示在該巴格雷水庫灌溉區內之可耕地屬終年有水可用的灌溉田，因此，農民在一年內任何季節都可以種植水稻，故在未進行區域整合耕作曆情形下，田區間生長分布情形紊亂，加上目前的水田多屬重力灌溉，若在導水和出水上的管理或操作不當，就會影響到周邊田區的水稻生長；另一方面，同一田區內也可以發現農民因粗放的操作與管理，造成生長勢上的明顯差異，如稻秧生長過長(過晚插秧)、田區未能整平導致小區湛水、肥料撒佈不均勻等。

上述提到的田區管理上的問題可能來自下列原因：

- A. 耕作的操作技術不足或不純熟；
- B. 人力調度上的不足；

- C. 未建立良好的耕作曆制度；
- D. 農民在耕作區域整合或組織與系統化不足；以及
- E. 耕作習性差異等不同因素。

從這些原因中，我們可以發現：專業的機械化操作可以讓這些問題獲得一定的解決，此外因為耕作時間上的管理粗放問題可能因此獲得改善，而提高單位面積產量。

在本計畫中的稻種公司資本投入估算時，已包括了農業機械設備的直接採購，這些設備若僅使用於稻種公司所經營的農地面積上，在機械管理上會出現使用上的高、低峰時期。若欲將農機投資效益最大化，則較好的方法便是在低峰時期出租農機或是提供代耕的服務供當地農民使用，但租賃方式供農民使用有操作技術上的風險，故較佳的方法應是成立一個適度規模的「農業機械代耕中心」；這裡強調適度規模的原因在於巴格雷墾區未來將是多元作物的生產重鎮，各作物間將會出現競合，大規模單一適用品項的農業機械代耕中心未必適用，反而應該以逐步漸進的方式，視市場需求考量是否需擴大規模。代耕中心的商業模式在我國已行之有年，其專業地操作方式是在最短時間、最少人力投入，甚至若以我國目前人力成本來比較時，代耕中心也是相對節省操作成本的耕作制度或方法。

由於機械化是部份人力、獸力、時間、傳統耕作工具的成本轉嫁，在推廣初期需要讓農民瞭解及接受機械化的好處與價值，以稻種公司的自有耕地上的栽培作業流程就是一個絕佳的示範櫥窗。當農民開始接受機械化後，代耕中心就可以透過時間上的安排進行各類田間作業順序規劃，有效地掌握栽培期間的各個關鍵時點；同時亦可藉由代耕中心的推廣，協助落實區域的耕作曆規劃與編製，而耕作曆的執行除可以調節單一作物在一定時間內的產量外，也將利於機械使用安排上的調控，減少機械使用的閒置時間，同時加速當地農業發展<sup>233</sup>。

---

<sup>233</sup>據實地訪談，目前巴格雷地區有 27 個農民組織，每一個組織擁有超過 100 公頃耕作地，總耕作地約為 3,080 公頃，其為發展農業機械代耕很好的利基；部分業者亦支持代耕中心的想法，並認為其為未來好的潛力發展事業。資訊僅供參考。

## 5. 其他潛力事業發展項目

巴格雷極公司曾提出當地可能的私部門發展機會，其中，包括微型貸款、汽車與機械修理、資材供應、教育訓練服務等等，詳細項目請見下【表 27】，該些項目皆為未來巴格雷地區可能發展之潛力需求產業。然目前該些項目發展現況取得資訊有限，仍須進行進一步進行各產業現況調查及評估才能提供進一步建議。

此外，這些事業項目與稻種公司成立之目標、核心競爭能力等因素之相關性亦須納為未來是否發展相關業務時的重要決策因子。

【表 27】巴格雷地區私部門之發展機會<sup>234</sup>

服務項目	提供相關服務之公司的最少家數
銀行及金融機構 Bank and financial institutions	6家 (包括4間銀行及2間金融機構)
微型貸款機構 Micro-finance institutions	2家
社會安全及保險 Social security and insurance	3家
石油公司 Oil companies	2家
郵政服務 Postal services	2家
汽車及機具修理廠 Garage and mechanic workshop	15家
網路電信服務 TIC	3家 (包括網路咖啡店的設立)
交通運輸 Transport	5家
轉運 Transit	2家
加工企業 Transformation enterprises	5家 (包括牛奶、畜產品、糖、油)
藥房 Pharmacies	3家 (含括人類及牲畜藥劑診所)
私人醫療診所 Private medical Clinic	1家
餐飲業 Restoration	2家
觀光服務 Tourism	3家 (1家水上保護區; 2家河馬保護區)
超商 Supermarket	2家
私立學校 Private school	1家幼稚園、1家小學、1家中學、1家技職學校
維修服務 Maintenance services	3家
資材供應商 Inputs providers	5家
休閒娛樂中心 Relaxation and leisure center	6家
洗衣中心 Laundry	2家
保全 Security Agency	2家
影印店 Printing House	1家
烘焙房 Bakery	2家

<sup>234</sup> 資料來源為巴格雷極公司網站之簡報文件, Investir a Bagre, pole de croissance et d'opportunités pour le secteur prive, Bagre Pole SEM, P.21.，原文請見附件十一。

## (二) 直接以投資當地農企業為援助開發策略

考量國合會在各投資案中的股權持有比例限制及退場時限，若未來在找尋潛在投資人合夥之過程不順利，以致稻種公司設立遭延宕或無法進行，則可考慮轉以投資布國當地既有潛力農企業之方向發展，透過評估當地業者公司經營之需求，以投資入股、貸款、資材供應合作等方式協助當地中小型農企業發展成長，進而促進經濟活動發展達到援助開發之效果。

目前已有布國數間稻米（稻種）相關企業、農業資材供應商、當地農業機械業者及我國業者表達出與國合會進一步洽談合作的興趣，而合作模式依不同業者需求可分為三類：貸款（Loan）、供應合作關係（Supplier partnership）及共同投資或入股（Co-investment or share holder），部分受訪業者提及布國當地金融機構借款利率高（約 11%）希望國合會提供的貸款利率能小於當地金融機構的利率以利雙方合作發展（受訪者訪談摘要請參閱附件六）。

此外，若國合會希望尋找更多潛在投資或合作的當地企業，可透過 AGRODIA 和巴格雷極公司，兩單位都已表達可協助國合會傳遞相關資訊給會員或是申請巴格雷極計畫的各單位。其中，AGRODIA 的會員包括布國大部分的農業資材相關業者，而巴格雷極公司則是掌握了欲於巴格雷地區投資或發展之潛力企業資訊。透過兩單位的媒合或訊息之協助發佈，預期將可有機會找到其他具潛力的合作或投資對象。

## 第二節、我國潛在投資業者之看法

考量本案擬定成立之稻種公司在生產與未來商業模式中可能涉及的供應項目及範疇，本團隊以農產業價值鏈訪談之方式，並以目前在稻作生產上的供應鏈廠商或專業技術人員做為潛在投資人進行訪談，經與技術專家、廠商進行面談後，茲依所取得之結果或回饋歸納如下，以供國合會了解國內潛在投資廠商的投資考量要素及其意願：

## （一）赴國外投資之意願與訴求

部份國內業者其實已自行赴國外進行稻米相關產業之考察或是投資，但本次受訪廠商目前多聚焦在東南亞稻米生產出口國家，如越南、緬甸、泰國等；因此若本稻種公司投資案的報酬率無法超越東南亞地區的投資報酬率，則將直接影響廠商參與本稻種公司計畫的投資意願。

### 1. 優先考量因子

現今既以稻米為首要生產或大宗生產上的國家，該國本身在稻米產量上已達自給，且有能力進行出口者優先。

### 2. 赴生產國設立稻作生產供應相關公司之基本訴求

赴國外進行稻米相關事業之經營主要是為了利潤，但建立之公司不強調在地性的競爭，如品牌米公司以「協助當地農民解決稻米銷售問題，或提供該生產國家在稻作產業發展上的解決方案」為公司對外投資時的核心訴求，以避免演變成與當地業者爭利的競爭角色。

## （二）政治與政策影響

擬赴投資國家的政治安定性及對產業發展政策的各項措施是廠商在投資事業上的重要決定因素。

### 1. 政治安定性

對於目標投資國家，我國廠商對其政府安定性有主觀上的要求，渠等提到政權更替的方式等，但對政治安定性有一部份指的是政策的延續性。

### 2. 政策影響

部份廠商提及我國過去的農業政策不論以直接或是間接的方式扶植國內農業產業鏈上的各類供應商，使供應商得以擴大經營規模。若未來擬赴投資國家對於基礎生產項目的獎勵政策不足或是缺乏落實的措施，那麼以目前如農機生產廠商而言，因產品單價較高，農民較難負擔，以致農機市場無法

擴大，在此情況下，廠商不會進行在地設廠的相關投資；但並未完全排除財務投資與多角化經營的可能性。

### (三) 投資環境及社經發展狀況

各廠商皆認國外投資有一定之經營風險，而投資環境(含自然及商業)及社經發展狀況於評估時為主要的風險參考依據，這些資訊需求包括了以下的面向：

#### 1. 自然環境

就生產面向而言，包括生產的土地(土壤)、地形、雨量、日照等自然環境是否符合目標作物的需求，減少對陌生環境所需面臨生產上的不確定性係為廠商為何選擇稻米生產已開發國家進行投資之主要原因。此外亦有部份廠商表示：國外投資對廠商而言，主要重視的是利潤，故以既有生產地為主，而非採「拓荒式」的方式來進行投資與經營。另外，部分農業資材廠商則提及會優先考量天然資源豐富、原物料或油氣礦產質量高之地區或國家。

#### 2. 交通運輸

因多數的物資及產品仍要靠水、陸運的聯結，故生產基地週邊若有主要運輸河道或是鐵、公路是相當重要的考量要點。此外，以稻米國際貿易輸出來看，生產國家若有對外海港亦為重要考量之一。

#### 3. 市場規模及出口法規

所有廠商都提及若至國外或赴布國投資時，一定會考量到目標作物的市場規模大小，而在長期發展時也必須考量該目標生產品項在出口至周邊或是其他市場的可行及可能性。

#### 4. 資金流通方式及交易習慣

部份廠商提及擬赴投資國家的資金流通是否有特定的限制如外匯管制，或是國內交易市場是否有習慣的操作模式如採長、短期票據、現金交易等資金流通與交易習慣將會影響其投資意願。

#### 5. 土地是否得為私有

農機製造或供應商對於可能需設立廠房的土地是否能私有化有所關切，因廠房之各項資本投入特別是採分年攤提部份須有一定時間上的操作，私有土地對投資風險上的管控較有穩定性。

#### 6. 語言及人身安全

對於國外的陌生投資環境而言，語言可能是一個商業經營及生活上的限制因素，但對於人身安全各廠商都表明是基本的需求。

#### 7. 認證之便利性

部分資材業者提及其認證取得時間、流程等申請之便利性為其投資考量之一。

### (四) 當地人員的素質

國外投資除部份技術的指導在初期需國內廠商派員支援外，主要仍以聘僱當地行政、技術、推廣人員為主，故當地人員之素質是重要的技術輸出及成本控制的環節。

#### 1. 教育程度

農機廠商認為要於國外進行廠房投資或是進行機具維修保養時，受雇之當地技術人員的基礎能力相當重要，有廠商更直言教育程度是關鍵因素之一，此教育程度亦包括職業訓練。

#### 2. 工作習慣及態度

受訪者普遍認為落後國家受雇人員的工作態度積極度欠佳、須時時提醒方能維持工作效率，進而衍生出國外投資整體效益不易維持的刻板印象。

## （五）投資回收時間期限

目前已面受訪之廠商表示，不論國內或國外投資絕對多數希望在第二年損益兩平，第三年開始獲利，僅一家所提出之可接受年限為三到五年損益兩平。

## （六）經營發展與限制

受訪廠商提及國外投資之企業經營上的發展及限制時，有幾項共同的觀點：

### 1. 企業經營發展的方式

受訪之農機業者和碾米業者皆提及投資初期仍以直接獲利為主，不急於在國外設立廠房，或是考慮由小規模投資做起，等到獲利後再擴大投資。若要在國外設立廠房時，優先考量將當地既有的廠房設備直接接手，或是由台灣輸出舊的生產設備，再引進新機具至台灣替代舊有生產設備，進以保持廠商在國內及國外的競爭力。

### 2. 設廠投產的限制

此一要點在農機廠商訪談中皆被指出，由於生產國家特別是本案所設定之布國而言，機械(或機具)生產類之產業聚落(衛星工廠或產業群聚)尚未生成，故目前不會設廠投產，若無法解決各類機械生產上所需的材料來源，以單一農機業者獨立赴布投資的可行性低。

### 3. 申請許可證明之時間

此一要點在農業資材商訪談中被提及，由於藥證申請相關程序及時間繁複且冗長，藥證申請時間可能需耗時 1 至 2 年，尤其在開發中國家，其可能需耗時更長。

#### 4. 環境污染之考量

部分農業資材業者提及國外投資設廠需考量以生產原體為主，還是僅以加工(配方調整或分裝)為主，二者的生產線並不相同；若生產原體，則所需合成之原料較多，污染較高，環保因素便是一個重要的考量。

#### (七) 其他討論內容

1. 部份我國廠商提及所生產的農機具已被中國大陸廠商仿製，並已於布國販售，其價格僅為台灣產品的 1/3。另布國 Bobo 省內有一處由中國官方所租賃之展售櫥窗，內有各類中國製造之農機具展售；惟中國製農機具於布國農民生產操作經驗中，在耐用度上所獲得的評價普遍不高，且因缺乏維修服務，故因損壞而遭棄置的情形甚為普遍。
2. 受訪廠商中有曾赴布考察市場並透過當地台灣人設立一經銷點，惟販售數量有限僅二個月即結束合作關係。根據同一廠商的評估於布國成立一經銷點（辦公室）粗估成本約每月 10 萬新台幣。
3. 部份廠商提及若本案之稻種公司為一農企業平臺，可提供供應鏈上其他同類或不同類的廠商共同投資進駐且有適當的經營者，則渠等有興趣透過共同合資降低成本支出及分擔風險方式，討論赴布投資的可能性。

#### 小結

經本研究團隊就各項資料彙整分析與期中簡報討論後，所得初步結論顯示若僅經營稻種的銷售，雖可有盈餘，但對於追求投資利潤的投資人而言誘因不高，且中間仍有單一經營項目、市場飽和、布國國家農業及糧食政策和法規規範上的經營風險，故本建議可考慮發展同樣具有達到開發援助效益與目標的其他多元性投資項目或合作方式包括：

1. 朝多元化的農業綜合開發之方向進行後續評估與規劃，經營項目除了巴格雷極公司提出之可能發展項目，包括：微型貸款、汽車與機械修理、資材

供應、教育訓練服務等外，亦可考慮發展稻米販售或碾米加工、廢五金回收、機械零件販售或機械維修事業、農業機械代耕中心等等經營項目，尤其是農業機械代耕中心，部分當地受訪官員與業者皆提及到農業機械化之需求。

2. 考慮轉以投資當地既有農企業之方向規劃，以共同投資或入股、貸款或供應鏈合作夥伴等方式協助當地中小型農企業提升和成長，進而促進經濟活動及發展達到援助開發之效果。

透過訪談瞭解國內潛在投資人和布國當地農業機械、農業資材、稻米產業相關業者，可以發現對於台灣潛在投資人而言，若本案成立之公司可成為赴布投資之農企業整合平台，以供應鏈經營角度切入，提供鏈上各個廠商共同投資進駐，以降低成本及分擔赴布投資的風險，則有意願進一步瞭解本計畫後續規劃；此外，業者亦非常關心布國政府提供之優惠、經營或各類認證的方便性、出口限制等層面的現況。對於布國潛在合作業者而言，渠等對於與台方之合作皆抱持正面的態度，後續皆可再進一步聯繫討論，AGRODIA 和巴格雷極公司亦表達可協助國合會傳遞相關資訊給會員或是申請巴格雷極計畫的各單位、組織與公司。

綜上所述，本研究團隊認為，不論是以扶持布吉納法索當地產業發展或是協助我國業者進入布吉納法索及其周邊市場的角度來看，除稻種栽植與銷售業務外，以更靈活且多元的開發援助方式與角色來參與巴格雷地區成長極發展計畫絕對是國合會值得進一步嘗試與努力的方向。

附件一、OHADA 商業公司及經濟利益團體法規摘要

Company Type	Category	Content
Private Limited Company	Defination	<p><b>Article 309</b></p> <p>A private limited company shall be a company in which the partners are liable for the company's debts up to the limit of their contributions and their rights are represented by company shares.</p> <p>It may be formed by a natural person or a corporate body, or by two or more natural persons or corporate bodies.</p> <p><b>Article 310</b></p> <p>It shall be referred to by a company name which must be immediately preceded or followed by the words "private limited company " or the abbreviation " Ltd " written in legible characters.</p>
	Registered Capital	<p><b>Article 311</b></p> <p>The registered capital of a private limited liability company shall be at least one million (1 000 000) CFA francs. It shall be divided into equal shares whose face value may not be less than five thousand (5 000) CFA francs.</p>
	Transfer of Company Shares	<p><b>Article 317</b></p> <p>The transfer of company shares inter vivos shall be established in a written document.</p> <p>Such transfer may be binding on the company only after compliance with one of the following</p>

		<p>formalities :</p> <p>(1) notification of the transfer to the company by extra-judicial act ;</p> <p>(2) acceptance of the transfer by the company in a notarial deed ;</p> <p>(3) deposit of an original copy of the transfer agreement at the company's registered office against an attestation of deposit issued by the manager.</p> <p>The transfer shall be demurrable to third parties only after compliance with one of the above formalities, amendment of the Articles of Association and publication in the Trade and Personal Property Credit Register.</p> <p><b><u>Transfer between partners</u></b></p> <p><b>Article 318</b></p> <p>The Articles of Association shall freely define the conditions for the transfer of company shares between partners. Failing this, share transfers between partners shall be free.</p> <p>The Articles of Association may also define the conditions for the transfer of company shares between spouses, ascendants and descendants. Failing this, shares shall be freely transferable between the persons concerned.</p> <p><b><u>Transfer to third parties</u></b></p> <p><b>Article 319</b></p> <p>The Articles of Association shall freely define the</p>
--	--	--

		<p>conditions for the transfer of company shares against payment to third parties outside the company. Failing this, the transfer shall be possible only with the consent of the majority of non-transferor partners holding three-quarters of the company shares, excluding the shares of the transferor partner.</p> <p>The transferor partner shall notify the company and each of the other partners of his plan to transfer shares.</p> <p>Where the company does not make known its decision within a period of three months from the date of the last of the notifications provided for in the above paragraph, its consent to the transfer shall be deemed to be granted.</p> <p>Where the company refuses to consent to the transfer, the partners shall be liable, indefinitely, jointly and severally liable, within a period of three months following notification of the refusal to the transferor partner, to acquire the shares at a price which, failing an agreement between the parties, shall be fixed by an expert appointed by the president of the competent court, at the request of the earliest party.</p> <p>The three-month period stipulated above may be extended once only by order of the president of the competent court, provided that such an extension shall not exceed twenty days. In such case, the</p>
--	--	---

		<p>sums due shall bear interest at the legal rate.</p> <p>The company may also, with the consent of the transferor partner, decide within the same time limit to reduce the amount of the registered capital by the face value of the shares of the said partner and buy back such shares at a price fixed by mutual agreement between the parties or determined as provided for in paragraph 4 of this article.</p> <p><b>Article 320</b></p> <p>Where, upon expiry of the time limit set in the preceding article, none of the solutions provided for in paragraphs 4 and 5 of the said article are implemented, the transferor partner may freely carry out the transfer initially planned or, where he deems it preferable, abandon the transfer and keep his shares.</p> <p><b><u>Transfer due to death</u></b></p> <p><b>Article 321</b></p> <p>The Articles of Association may provide that in case of the death of a partner, one or more of his rightful claimants or a successor may become partners only after they have been approved under the conditions laid down by the Articles of Association.</p> <p>Under penalty of nullity of such provision, the time limit granted the company for the approval shall not be longer than that provided for in Articles 319 and 320 of this Uniform Act and the required majority</p>
--	--	--

		<p>may not be more than the one provided for in Article 319.</p> <p>The approval decision shall be notified to each of the interested heirs or successor concerned by hand-delivered letter against a receipt or by registered letter with a request for acknowledgement of receipt.</p> <p>In case of refusal of approval, the provisions of Articles 318 and 319 of this Uniform Act shall apply and where no solution provided for under this article is implemented within the prescribed time limits, the approval shall be deemed to be granted. The same shall apply where no notification has been sent to the persons concerned.</p>
	<p><b>Management</b></p>	<p><b>Article 323</b></p> <p>A private limited company shall be managed by one or more natural persons, whether or not they are partners of the company.</p> <p>They shall be appointed by the partners in the Articles of Association or in a subsequent instrument. In the latter case, unless a provision in the Articles of Association requires a stronger majority, the decision shall be taken by a majority of the partners holding more than half of the registered capital.</p>
	<p><b>Organization of collective decisions</b></p>	<p><b>Article 333</b></p> <p>Collective decisions shall be taken at general meetings. However, the Articles of Association</p>

		<p>may provide that all or some decisions shall be taken by written consultation of the partners, except in the case of the annual general meeting.</p> <p><b>Article 334</b></p> <p>Each partner shall have the right to participate in decision-making and shall have a number of votes equal to the number of company shares that he holds. Where there is a sole proprietor, he alone shall take decisions falling within the competence of the general meeting.</p> <p>A partner may be represented by a spouse, unless the company is a partnership comprising the couple.</p> <p>Except where there are only two partners, a partner may be represented by another partner. He may be represented by another person only where this is allowed by the Articles of Association.</p> <p><b>Article 337</b></p> <p>Partners shall be convened to meetings by the manager or, failing this, by the auditor where there is one.</p> <p>One or more partners holding half of the company's shares, or one-quarter of the company's shares, where they represent at least one-quarter of the partners, may request the convening of a meeting.</p> <p>Furthermore, any partner may petition the court</p>
--	--	---

		<p>for the designation of an authorized agent responsible for convening a meeting and drawing up its agenda.</p>
	<p><b>The Annual Ordinary General Meeting</b></p>	<p><b>Article 348</b></p> <p>The annual ordinary general meeting shall hold within six months from the close of the fiscal year. The managers may apply to the president of the competent court for this time limit to be extended.</p> <p><b>Article 349</b></p> <p>In ordinary meetings or in ordinary written consultations, decisions shall be adopted by one or more partners representing more than half of the capital.</p> <p>Failure to attain this majority, and unless otherwise stipulated by the Articles of Association, the partners shall once more be convened or consulted, as the case may be, and decisions shall be taken by a majority vote notwithstanding the share of the capital represented.</p> <p>However, in all cases, managers may not be dismissed unless by an absolute majority.</p> <p><b>Article 358</b></p> <p>Amendments to the Articles of Association shall be decided by partners representing at least three-quarters of the registered capital. Any clause repugnant hereto shall be deemed to be unwritten.</p> <p><b>Article 360</b></p> <p>Notwithstanding the provisions of Article 358 of</p>

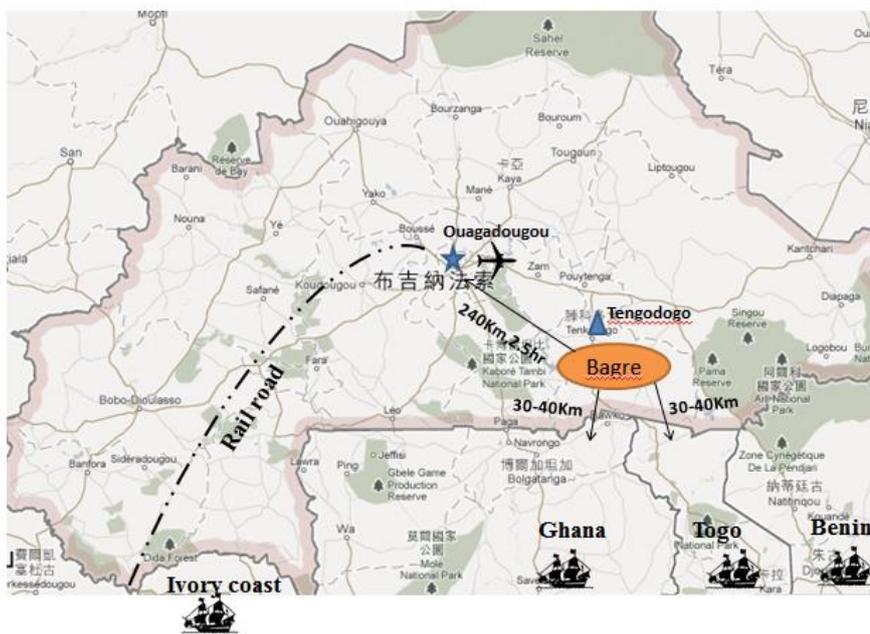
	<p>this Uniform Act, the decision to increase capital through the capitalization of profits or reserves shall be taken by the partners controlling at least half of the share capital</p>
	<p><b>Dissolution</b></p> <p><b>Article 384</b></p> <p>A private limited company may be dissolved for the same reasons applicable to all companies.</p> <p>A private limited company shall not be dissolved where one of the partners has been banned, is bankrupt or incapacitated.</p> <p>Unless otherwise stipulated by the Articles of Association, it shall not be dissolved following the death of a partner.</p>

## 附件二、巴格雷地區地理位置及進口運輸概況

巴格雷地區位於首都Ouaga東南方距離約240Km，沒有鐵路通過，與Ouaga僅有柏油道路與泥地路相連，車程約2.5-3小時，將巴格雷地區地理位置及交通概況整理如【圖 33】。若欲自國外進口貨品至巴格雷地區，有下列幾種方式：

(1) 海運轉陸運：由於布國為內陸國家，若須自台灣或其他國家進口，可考慮透過鄰國的港口口岸：象牙海岸(Abidjan, Ivory coast)、多哥(Lome, Togo)、迦納(Tema, Ghana)、貝南(Cotonou, Benin)進口，再經陸運運至巴格雷地區。

(2) 空運轉陸運：布國首都Ouaga有機場，可採空運至離巴格雷地區最近的瓦加杜古機場，再經陸路運至巴格雷地區。該機場航空及運輸公司有法國航空(Air France)、肯亞航空(Kenya Airways)、衣索比亞(Ethiopian Airline)、土耳其航空(Turkish Airlines)、德國郵政(Deutsche Post, DHL)、優比速快遞(United Parcel Service, UPS)、聯邦快遞(FedEx)<sup>235</sup>等等公司提供航空及運輸服務。

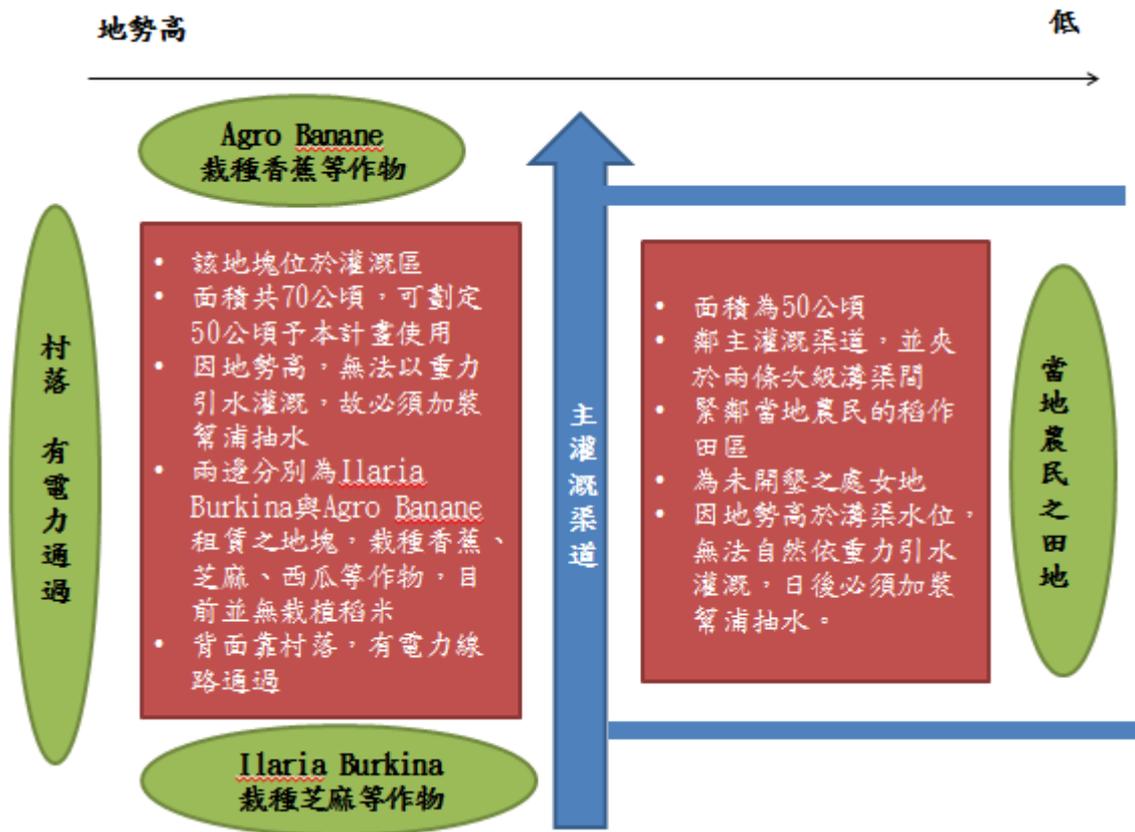


【圖 33】巴格雷地理位置圖及交通概況

<sup>235</sup> 資料來源：巴格雷極公司官方文件 Why invest in agribusiness in Burkina Faso p. 2.

### 附件三、2012 年 12 月赴布考察之地塊資訊

依本計畫團隊偕同國合會人員於 2012 年 12 月底至布國考查地塊，所獲整理資訊如下，然確切地塊規劃尚未有定論，以下資訊僅供參考，在正式獲得巴格雷極公司確認通知前，不宜視為最終地塊。



【圖 34】2012 年底赴布國考察地塊之資訊<sup>236</sup>

<sup>236</sup> 地塊資訊引用自國合會投融資處吳威龍計畫經理的布吉納法索稻種公司投資計畫-第二次事實調查任務返國報告。詳細地塊資訊請參考該報告。

附件四、巴格雷極公司網站資料－巴格雷地區土地劃分計畫<sup>237</sup>

	小規模土地劃分 (5 到 50 公頃)		中規模土地劃分 (51 到 500 公頃)			大規模土地劃分	私部門總開發數量
	5 到 50 公頃 重力灌溉	5 到 50 公頃抽 水灌溉	51 到 100 公頃 重力灌溉	51 到 100 公頃 抽水灌溉	100 到 500 公頃 抽水灌溉	500 公頃以上抽水灌溉	
開發計畫案數	147 筆土地	117 筆土地	11 筆土地	39 筆土地	21 筆土地	4 筆土地	339 筆土地
總公頃數(ha)	1,766	2,635	1,008	3,323	3,670	2,424	14,826
開發土地公頃數 占總開發面積之 百分比%	11.9%	17.8%	6.8%	22.4%	24.8%	16.3%	100%

共 14,826 公頃可用於農業開發計畫中，若申請者具備針對園藝、水果生產等地水資源保存技術 (with the skillful application of water resouces saving techniques for horticultures and fruit production)，則開發範圍可擴張為 21,826 公頃。  
此外，5 公頃以下的家庭式農戶為 3,174 家

<sup>237</sup> 資料來源：巴格雷極公司網站官方文件 Schéma directeur d'aménagement, climat des affaires et mesures incitatives, Lucien Marie Noel BEMBAMBA, Bagre SEM, P.13.(2012.09.20)

## 附件五、巴格雷極公司網站資料－巴格雷地區生產要素成本說明

(一) 電力費用 (Electricity consumption) <sup>238</sup>:

尖峰時間(10:00-14:00 及 16:00-19:00)電力費用 118CFA/kWh

非尖峰時間電力費用為 54CFA/kWh

(二) 灌溉用水費用(Irrigation Water Fees)<sup>239</sup>

類別	費用
農田水利基本建設費(Irrigation Infrastructure Fees)	
僅土地服務費(Land Serviced with Access Only)	35,000 CFA/公頃/年
土地服務及主要灌溉費用(Land Serviced with Access and Primary Irrigation )	75,000 CFA/公頃/年
灌溉用水(Irrigation Water Fees)	
重力灌溉(Gravity-Fed)	70,000 CFA/公頃/期
幫浦抽水灌溉(Pumped)	131,000 CFA/公頃/期
投資者從主灌溉渠道幫浦抽水灌溉(water pumped from the primary irrigation canal by the investor)	60,000 CFA/公頃/期
投資者從主河道幫浦抽水灌溉(water pumped from the natural rivers by the investor)	7,000 CFA/公頃/期

<sup>238</sup> 資料來源：Call for Expressions of Interest for the allocation of irrigated land in Bagre, Bagrepole SEM,P.18. (2013.02)。巴格雷地區電力申請流程需先至 [http://www.sonabel.bf/clients/deman\\_raccordem\\_elec.pdf](http://www.sonabel.bf/clients/deman_raccordem_elec.pdf) 下載表格申請，由電力公司估算費用後並繳款後，才會開始進行電力連接外線工程、安裝電表和開通作業。

<sup>239</sup> 資料來源：Call for Expressions of Interest for the allocation of irrigated land in Bagre, Bagrepole SEM,P.18. (2013.02)

一般用水(Mains Water)	
一般用水費用(國家用水和衛生部門 National Office for Water and Sanitation, ONEA 系統)	固定費率 1040 CFA/ m3

(三) 勞力成本 (含 21.5% 社會保險) (Cost of labor)

1. 高級管理人員(Executives)薪資 94,884 至 2,500,000 CFA /月
2. 管理人員(Supervisors)薪資 66,744 至 728,000 CFA/月
3. 員工(Employees)薪資 28,811 至 181,993 CFA/月
4. 勞工(Laborers)薪資 30,684 至 45,000 CFA/月
5. 非技術農場勞工(Unskilled farm labour)薪資 1,299 CFA /天(最少法定薪資)

(四) 農地成本 (Cost of agricultural land)

每年 10,000CFA/公頃

(五) 幫浦柴油成本 (Cost of diesel at pump)

656 CFA/公升

## 附件六、2013 年 02 月及 2013 年 04 月赴布考察訪談摘要紀錄

時間	2013 年 2 月 25 日 (一)
地點	巴格雷 (Bagre) 地區
與會者	Mr. Kargnan Amidou Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd.
分類	稻米生產者兼零售商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事事業的動機/目的</b> 在巴格雷極計畫開始前便從事稻米生產。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1)經營模式：僅生產稻米，並無碾米相關設備。自有土地為 1 公頃，但生產面積有 5 公頃，目前沒有參與契約耕作。該公司稻米收成後，將稻穀運至碾米商，支付每噸 15,000 CFA 的碾米費（碎米率為 75 公斤/公噸）再進行販售。</p> <p>(2)商品價格：稻米販售價格為 50 公斤裝 16,000 CFA、25 公斤裝 8,000 CFA 和 5 公斤裝 2,000 CFA。</p> <p>(3)銷售策略及管道：該公司在 Ouaga 有店面。此外，該公司也透過公會或其他組織販賣稻米。</p> <p>(4)員工聘僱狀況：擁有 4 名全職員工，每人每天工作 4 小時。另外會根據工作量再聘請契約工人，數量不定。</p>

(5) 資金支持：原本有政府補助，但補助已於兩年前停止，現在資金來源為向當地銀行貸款（利率 10%）。

(6) 換工制度：在 1984 至 1990 年間曾參與換工耕作，但 1990 年後便停止了。

(7) 生產成本：

A. 稻種來源：向本地稻種生產者購買採種種子，購買成本為每公斤 300 CFA。

B. 農藥：使用的農藥為 Rambo、Samory、Total 和 D6。依個人使用經驗，認為最佳的是 Rambo。通常農藥為袋裝或塑膠桶裝，瓶裝價格為 5,000CFA 和 7,500 CFA。Samory 一袋為 3,000 CFA。

C. 肥料：向政府購買受補助較便宜的肥料，使用的肥料為尿素和 NPK 複合肥（NPK 12-24-12; 14-24-14; 15-24-15）。政府補助的 NPK 複合肥 1 包 50 公斤價格為 13,500 元，原價為 21,000 CFA；政府補助的尿素 1 包 50 公斤為 12,500 CFA，原價為 21,000 CFA。NPK 複合性肥料和尿素的使用量皆為每公頃 100 公斤。另外會使用堆肥，但不經常使用，一期使用量大約為 4 噸。

D. 農業機械：2002 年購買 1 台耕耘機，購買成本為 2,700,000 CFA，有提供出租服務，租金為每公頃 30,000 CFA。

E. 運輸成本：從巴格雷到 Ouaga 運輸成本為每噸 10,000 CFA。

F. 倉儲成本：在巴格雷地區有 1 間穀倉，成本並未告知。

	<p>G. 人力成本：在插秧期間人力費用支出為每公頃 35,000 CFA，打穀期間（threshing）為每公頃 30,000 CFA，收割期間為每公頃 25,000 CFA。</p> <p>(8) 稻種品種及產量：栽植的稻米品種包括 TS2 和 FKR（Nerica）系列，每 2 年換種一次。主要栽植的是 TS2 品種，因 FKR 品種冬季產量較 TS2 品種低。稻米年收穫量約為 12 噸，其他混雜物少。對於新的稻米品種栽植考量端看消費者喜好而定。</p> <p>(9) 訓練推廣：曾接受巴格雷水庫管理局（Maîtrise d'Ouvrage de Bagré, MOB，以下簡稱 MOB）技術人員根據農民需求所進行的指導和訓練。</p> <p><b>3. 其他</b></p> <p>Mr. Kargnan Amidou 認為目前經營上主要的困難為難以取得資金投入經營。</p>
聯絡資訊	電話：2267010-6271

時間	2013 年 2 月 25 日 (一)
地點	巴格雷 (Bagre) 地區
與會者	Mr. Goumbri Harouna Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd.
分類	稻種生產者
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事事業的動機/目的</b></p> <p>經技術人員說明，發現生產稻種可以取得較多利潤。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1)經營模式：僅生產稻種，栽植面積為 5 公頃，沒有參與契約耕作。</p> <p>(2)商品價格：稻種售價為 300-500 CFA/公斤。</p> <p>(3)員工聘僱狀況：協助稻種生產的員工有 8 名，每人工作約為 6 小時/天。聘僱工人採以公頃計費，由 4 位工人負責 1 公頃地的工作，沒有時間限制。</p> <p>(4)資金支持：自當地銀行 Caisse populaire 取得貸款</p> <p>(5)換工制度：在插秧和收穫期間會進行換工耕作，換工機制不明確。</p> <p>(6)生產成本：</p> <p>A. 人力成本：在收穫期間，每公頃支付 25,000 CFA；在插秧期間，支付每公頃 30,000 CFA。</p> <p>B. 種子：原種從 INERA 購得，購買成本為 1,500 CFA/公斤。</p>

C. 肥料：向政府購買的肥料因為有補助較便宜。會使用尿素和 NPK 複合肥（NPK 14-23-14; 15-25-15）。NPK 複合肥和尿素 1 包購買成本皆為 20,000 CFA (50 公斤)<sup>240</sup>。每期 NPK 複合肥和尿素使用量為每公頃各 200 公斤。另外會使用自製的堆肥（稻殼+牛糞+水），使用量為一期兩噸。

D. 農藥：會使用農藥（Rambo、Samory 和 D6），依個人使用經驗，認為 Rambo 品牌為佳。Rambo 農藥 1 瓶為價格為 7,500 CFA（1/4 公升）。

E. 農業機械：擁有 1 台耕耘機和母牛群。耕耘機購買成本為 2,000,000CFA，有提供出租服務，租金為 30,000 CFA/公頃。

F. 倉儲成本：擁有 1 個貯藏用倉庫，成本並未告知。

(7) 稻種品種及產量：TS2、FKR19、FKR56N 和 FKR62N，每 2 年換種一次。每期稻種收穫量約為 25 噸，產量最高的品種為 TS2 和 FKR，產量約為每公頃 6 噸。在栽植新品種前會先進行測試，確定有市場需求後才會進行生產。

(8) 訓練推廣：曾參與 FAO 和 MOB 技術人員所舉辦的稻種相關訓練和推廣活動，了解如何生產更高品質的稻種。

### 3. 其他

根據 Mr. Goumbri Harouna，目前經營上遇到的困難為稻種銷售不易，且需要更多農業機械設備的

<sup>240</sup>與布國受補助的尿素和 NPK 複合肥價格相對照，此處應為一般市場的價格。

	投入。
聯絡資訊	電話：226 7032 4183

時間	2013 年 2 月 25 日 (一)
地點	巴格雷 (Bagre) 地區
與會者	Mr. Sango Issaka Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd.
分類	稻種生產者
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事事業的動機/目的</b> 希望可以促進稻米生產。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1)經營模式：僅生產稻種，栽植面積為 20 公頃。曾與 FAO 契作，由 FAO 提供原種、肥料和農藥，並以每公斤 500CFA 收購生產出來的採種種子，每公斤價格可溝通協調。</p> <p>(2)商品價格：該公司採種種子每公斤價格為 500 CFA。</p> <p>(3)員工聘僱狀況：協助稻種生產的長期員工有 4 名，每人每天工作 6 小時，每人薪資為每期 150,000 CFA。若需要約 20 名工人時，會雇用契約工人。契約工人雇用方式採公頃計算，每四位工人負責 1 公頃的地(120 天內)，雖沒有時間限制，但受訪者希望 1 天需要工作 6-8 小時，支付薪資為 1,500 CFA/天。</p> <p>(4)換工制度：有換工機制，一人一天價錢為 1,500CFA：若換工人數為 5 名，其他農場換工人數只有 3 名，則仍需額外支付 3,000 CFA。</p>

(5) 生產成本：

- A. 種子：原種從 INERA 購得，購買成本為 1,500 CFA/公斤。
- B. 肥料：會向政府購買較便宜有補助的肥料：尿素和 NPK 複合肥料（偏好 NPK 15-23-15）。NPK 複合肥料購買成本 1 包 21,000 CFA（50 公斤），尿素 1 包 19,750 CFA（50 公斤）<sup>241</sup>。肥料使用量為每年尿素和 NPK 複合肥料各 9 包/公頃，因有 20 公頃，所以需要 180 包。另外兩年（4 期）會使用堆肥（牛糞+稻稈+灰燼+水）約 40 噸/公頃。
- C. 農藥：會向政府購買較便宜有補助的肥料，會使用農藥如除草劑（Rambo）、除草劑（Total）、殺蟲劑（D6），依個人使用經驗，認為 Rambo 最好用。Rambo 農藥 1 盒 12 瓶裝，每盒價格為 90,000 CFA，每瓶為 0.4 公升；除草劑（Total）每瓶 1 公升裝，每盒價格為 36,000 CFA。殺蟲劑（D6）有 1 公升和 0.5 公升包裝，價格為 12,000 CFA/盒。
- D. 農業機械：擁有 2 台耕耘機和 3 台收割機。每台耕耘機購買成本為 2,500,000CFA，收割機每台成本為 750,000CFA。有提供出租服務，耕耘機租金為 25,000 CFA/公頃，收割機租金為 2,500 CFA/天。
- E. 倉儲成本：擁有個人倉庫，倉庫內稻種會以 50 公斤袋裝，並於袋上標上應附說明。惟成本並未告知。

<sup>241</sup> 與布國受補助的尿素和 NPK 複合肥價格相對照，此處應為一般市場的價格。

	<p>F. 其他成本：另外在 120 天的耕作期間有機械用油之花費，每公升為 750 CFA 。</p> <p>(6) 稻種品種及產量：栽植的稻種品種有 FKR19、TS2、FKR62N、FKR56 和 FKR60，每 2-3 年換種一次。每期稻種收穫量為 100 公噸，會受鳥害影響損失 2-3 公噸，沒有其他混雜物。在栽植新品種前會先測試，確認市場需求。</p> <p>(7) 稻種驗證：檢驗人員每期會進行 3 次田間檢查，強調的是稻種田間生產和外觀品質掌控，會進行抽樣檢測。</p> <p>(8) 訓練推廣：曾受過 MOB 技術人員的協助。MOB、FAO 和當地的農業部門會進行稻種生產的技術指導和訓練，教導稻種生產過程該做和不該做的事，以協助成為優秀的稻種生產者。</p> <p><b>3. 其他</b></p> <p>(1) 根據 Mr. Sango Issaka 表示，目前經營上的問題在於農業機械、倉儲設備和種子銷售層面。</p> <p>(2) 建議可集結農民們的錢共同建置倉庫和購買共同使用的農業機械設備，並透過廣播行銷和示範田來促進銷售。</p>
聯絡資訊	由 Mr. Mahamoudou Zakane 引薦，可透過 Mr. Mahamoudou Zakane 聯繫該受訪者。

時間	2013 年 2 月 25 日（一） 以及 2013 年 4 月 15 日（一）
地點	巴格雷（Bagre）地區
與會者	Mr. Mahamoudou Zakane, Director General of Rizerie Wend-Konta de Bagré Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.（2013 年 2 月 25 日以及 2013 年 4 月 15 日） Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd.（2013 年 4 月 15 日）
分類	稻種生產者、碾米商及農業資材商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事事業的動機/目的</b></p> <p>原本 2002 年前從事稻米生產，而後發現生產出來的稻米沒有市場，因而決定轉型。</p> <p><b>2. 生產事業經營概況</b></p> <p>(1)經營模式：生產作物部分，僅生產稻種，自有田為 1 公頃，另外向農民租用或接管 60 公頃土地，稻種總生產面積為 61 公頃。此外，另和其他稻米生產者契作 300 公頃生產稻米。根據 Mr. Mahamoudou Zakane 經驗觀察，僅有約 7%之稻農選種非 TS2 品種的稻米。</p> <p>(2)商品價格：該公司有販售 TS2 稻種，售價為每一公斤 500 CFA。各類不同品種之稻種價格皆相同。</p> <p>(3)員工聘僱狀況：就稻種而言，雇用 7 名員工，每個人的薪資按工作量多寡計算，按期作給付，最少為 100,000 CFA/期作，最多為 200,000 CFA/期作。Mr. Mahamoudou Zakane 提及當遇到農作物不同生長階段之交替時，負責田間生產的人力成本相當昂貴，且較無法信賴，因此對</p>

他而言，較希望可以使用的耕耘機（power tillers）來進行犁田或插秧等作業，且相關的農機設備也可租給其他農民使用。

(4) 契作交易方式：契作農民會以稻穀換取該公司所提供的農藥及肥料，扣除農藥及肥料的費用後，該公司再以現金支付剩下的金額予農民。

(5) 生產成本：

A. 農藥：會使用農藥（含殺蟲劑），偏好使用品牌為 Rambo，其原因為該品牌殺雜草的效果較其他品牌好。Rambo 農藥為 1 盒 12 瓶，單瓶 1/4 公升，1 盒價格為 80,000 CFA，使用量為每期每公頃 3 瓶，加上提供給合作的農民的使用量，一期總購買量為 1,083 瓶(含提供給契作農民的量)。

B. 肥料：會使用尿素和 NPK 複合肥。依照技術人員的建議，每期每公頃使用 4 包(50 公斤) 尿素和 4 包(50 公斤)NPK 複合肥，總購買量為尿素和複合肥各為 1,444 包（含提供給契作農民的量）。尿素 1 包購買成本為 19,000 CFA，NPK 複合肥 1 包購買成本為 20,000 CFA。沒有使用堆肥。

C. 農業機械：擁有 3 台耕耘機，每台購買成本為 3,500,000 CFA，提供出租服務，價格為 27,500 CFA/公頃。該公司會於必要時租用曳引機（tractor）。此外，該公司亦表達了對於農機具的需求，包括如 1 台綜合收穫機（combine-harvester）、10 台耕耘機（power tillers）、2 台曳引機（tractors）以及 1 台可以在 1 小時抽 100 立方公尺水的柴油抽水幫浦（pump）。

D. 倉儲成本：有自己的倉庫，不用支付租金。

(6) 農業機械維修：由於公司的技術人員並未接受過修理農業機械之訓練，僅能靠著基本知識盡量嘗試維修，機械替換所需之零件大多自 Bobo 一間 DTE 公司(Datong Enterprises) 購買。

(7) 稻種品種及產量：栽植的稻種品種有 FKR19、FKR56N、FKR62N、TS2 四種。栽植的稻種品種會依據市場需求來改變，但事先會進行土地的調整。TS2 稻種之單位面積產量約為 6.5 公噸/公頃，FKR 稻種之單位面積產量則約為 3.5 公噸/公頃，每期稻種總產量為 312 公噸。

(8) 稻穀契作產量：契作的稻穀產量為 1,500 公噸。

(9) 訓練推廣：作為生產者，Mr. Mahamoudou Zakane 曾受過國合會為期 2 至 3 天的短期訓練；FAO、日本 JICA (Japan International Cooperation Agency) 協會和布國政府也會舉辦稻種相關訓練課程；大部分的訓練仍主要係由 MOB 技術人員所指導。

(10) 其他

A. Mr. Mahamoudou Zakane 認為就巴格雷地區的稻米品種而言，TS2 是最好且普遍栽植的品種，且消費者喜愛 TS2 的口感；TCS10 被淘汰的原因在於其在雨季易引起病害。

B. 對於部分農民來說，即使過去習慣種植 TS2，但當較晚開始進行生產作業，生產期程較為緊湊時，會選擇種植 FKR 品種（由於 FKR 品種之生長期較短（90 天），TS2 則需要 120 天）。

### 3. 碾米加工事業經營現況

	<p>(1)經營模式：收購稻穀後進行加工，主要銷售白米給 SONAGES 以及認識已久的大盤商；另外也會有一些民眾自巴格雷地區前來購買稻米。</p> <p>(2)商品價格：銷售稻米包裝有 5 公斤裝、25 公斤裝，在巴格雷地區銷售價格為 5 公斤裝 1,750 CFA、25 公斤裝 8,000 CFA。目前商品皆在國內銷售，無出口。</p> <p>(3)銷售策略及管道：品牌名為 Enterprise Wend-Konta de Bagré。公司沒有專門負責採購的人員，但有一個團隊負責銷售事宜，行銷相關支出包括 T-Shirt、名片、傳單等。目前公司沒有架設網站，僅有電子郵件信箱。該公司在巴格雷地區設有辦公室、工廠。</p> <p>(4)與顧客交易方式：以現金交易為主，顧客先付頭期款過一段時間才付尾款或是以賒銷（先給貨，過一段時間才付款）方式交易。</p> <p>(5)資金支持：創業時擁有 2,000,000 CFA 之資本。</p> <p>(6)員工聘僱狀況：在碾米加工事業部門，公司主要有 1 位掌管該部門作業運作之人員（Plant-Chief）、1 位技術員(Technician)，另雇用人數不定的工人協助碾米作業，總共有 23 位員工。</p> <p>(7)經營成本：</p> <p>A. 農業機械：擁有兩台碾米機，每台成本為 3,750,000 CFA，機器從中國進口，型號為 JV30，功能涵蓋從去穀至包裝，為電力驅動。只有需要相關損耗性的零件時才會購買，並計畫購置第三台碾米機提升碾米量。</p>
--	---

- B. 倉儲成本：第一個倉庫為容量為 300 噸，第二個倉庫容量為 200 噸，用以儲放稻穀及白米。成本並未告知。
- C. 包裝成本：向中國大陸購買裝米之包裝袋，5 公斤包裝袋每一個成本為 110CFA、25 公斤包裝袋每一個的成本為 150 CFA。
- D. 運輸成本：白米運至 Ouaga 運輸成本為每噸 10,000 CFA。
- E. 管理成本：管理成本每個月約為 2,000,000 CFA。
- F. 稅賦：根據銷售的情況，每三個月繳交一次稅款，Mr. Zakané Mahamodou 認為繳交的稅率高。另外從事加工服務需繳稅，1 年稅賦（Transformation taxes）約為 124,000 CFA。
- G. 人事成本：當工作量多時，每個月支付約 120 萬 CFA 人事成本；當工作量少時，每個月人事成本約 50 萬 CFA。

(8) 碾米加工概況：

- A. 稻穀來源：稻穀來源僅限巴格雷地區生產的稻米，收購時會進行品質篩檢，收購的稻穀含水量最多為 13%。每期稻穀收購量平均約為 3,000 噸<sup>242</sup>，沒有專職進行稻穀收購的人員。
- B. 碾米量：1 天碾米量約為 5-7 公噸。
- C. 碾米服務費：服務費為每噸 30,000 CFA。
- D. 混雜率：混雜率為 5%。主要混雜物依序為含水率未達標準之稻穀、石頭和雜草。

<sup>242</sup> Mr. Mahamoudou Zakane 表示該公司稻穀契作之產量約為 1,500 公噸，而每期稻穀之收購量平均約為 3,000 噸，且根據該公司之文宣品，每年可提供約 6,000 公噸的稻穀，因此，本研究推估該公司每期需 3,000 公噸之稻穀，其中可能約有一半來自農民契作，一半來自外部收購。

E. 碾米率：碾米率最小為 65%，有時可達到 67%。

F. 碎米率：碎米率約為 7%，稻殼 (husk) 佔 10%。

G. 工人與機器投入比例：目前一台機器需要有 5 位工人合作操作。未來希望購置更好的碾米機以降低每一台機器所需配給操作的工人數目，並取得更高品質的稻米和更高的獲利。

(9) 未來規劃：該公司未來希望設置曬場 (Terraces)、更大的倉庫、可烘乾稻穀之烘乾機 (dryer)、碾米品質良好的碾米機、可分離稻穀中的雜質和石塊之機器、可承載 300 公斤之電子磅秤 (scale) 以及一般可承載約 200 公斤之磅秤。

#### 4. 農業資材事業經營現況

(1) 經營模式：該公司也有販售肥料和農藥，從布國農部在巴格雷的分支機構和 Ouaga 的農業資材進口商購買；同時，該公司亦自象牙海岸進口除草劑 (herbicide)，每年約進口價值 35,000,000CFA 的除草劑，其中約有 20,000,000 CFA 之除草劑係為公司內部使用。另外，該公司每年約進貨 140 公噸的肥料。

#### 5. 合作投資意願及看法

(1) Mr. Zakané Mahamodou 對於投資/合作的看法其優先順序為供應合作夥伴，其次為共同投資或入股，再者才為貸款，但再進一步投資/合作前，其希望了解例如 (1) 彼此將以多少股份比例合作? (2) 可獲得多少比例的利潤? (3) 相關利害關係人為何?，另外，Mr. Zakané Mahamodou 在 2013 年 4 月受訪時，估計該公司 30% 的股份價值為 500,000,000CFA，且日後

將隨其據點擴張價值更高。

(2) Mr. Zakané Mahamodou 目前希望取得乾燥機、較高品質的碾米機等農業機械，不排除從台灣進口。此外，目前最迫切想解決的是稻米包裝袋供應問題，原本向中國大陸購置的 25 公斤的包裝袋出現缺少 Bagre 文字且有錯別字。Bagre 文字標示地點，可區別其他使用相同名稱 (Wend Konta) 的米，十分重要。目前該公司需要可裝載 5 公斤 (塑膠袋) 及 25 公斤 (塑膠纖維) 之包裝袋各 100,000 個。

(3) 期望能持續接收到本計畫之執行狀況和台灣商業機會的訊息，並期待討論合作之可能性，聯繫方式可使用 E-mail 和電話(法文可溝通)。

## 6. 其他

(1) Mr. Zakané Mahamodou 表示，目前該產業缺乏碾米機械，當地碾米組織 (受訪者為該組織的 president) 內所有的碾米機僅有 14 台。

(2) Mr. Zakané Mahamodou 表示，目前遇到的問題為缺乏營運資金，目前資金很少，加上需要建更多倉庫和曬場。

(3) Mr. Zakané Mahamodou 對於設立農業機械相關公司之前景相當看好。當地的農民組織、農民和公司都很需要農業機械化，也因此很需要類似公司提供相關的服務和協助，此項目也是 Mr. Zakané Mahamodou 願意與新公司合作的方式之一。

(4) Mr. Zakané Mahamodou 表示，目前當地有 27 個稻米和稻種的農民組織，共分配約 3,080 公

	<p>頃之土地，每一個農民組織之利用土地皆超過 100 公頃；其他農民組織包括蔬菜及水果生產者等，每一位農民約有 2 公頃的耕作土地面積。Mr. Zakané Mahamodou 認為，在所有作物之中，稻米是巴格雷地區最適合種植的作物，這也是為什麼稻米栽植面積較廣的原因。</p>
<p>聯絡資訊</p>	<p>電話：226 4071 4026/ 226 7070 6442/ 226 7818 0646 Email：zakmahamoudou@yahoo.fr</p>





時間	2013 年 2 月 25 日 (一)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Harzouma Traoré, worker, OC.ADES/UDIRBA Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	碾米商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/目的</b> 在 OCADES 工廠工作，為掌管工廠內運作流程的人員，受過電子機械訓練。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1)經營模式：該公司收購稻穀後進行加工，再將稻米裝袋出售。</p> <p>(2)商品價格：該公司稻米銷售價格為 50 公斤裝 17,000 CFA、25 公斤裝 8,500 CFA、5 公斤裝 2000 CFA。賣給 SONAGES 的包裝主要為 50 公斤裝，其他人則為 25 公斤和 5 公斤裝。</p> <p>(3)銷售策略與管道：為消費者導向經營，品牌名稱為 OCADES/UDIRBA，公司有專門的銷售人員專門銷售稻米，稻米主要銷售的對象為天主教教會、學校、SONAGES、大盤商和個體戶。目前國內禁止出口稻米至其他國家。</p> <p>(4)與顧客交易方式：現金交易或銀行轉帳。</p> <p>(5)員工聘僱狀況：工廠內有 6 位員工。</p> <p>(6)營運成本：</p>

- A. 農業機械：碾米機器從中國進口，型號為 MTCJ12，購買成本為 16,000,000 CFA，機器功能涵蓋從脫殼到包裝，為電力驅動，沒有計算電力消耗量。
- B. 稻穀收購：該公司會派出團隊到產地收購，也會收購主動上門要求收購的農民，收購價格會依時間變動，每公斤價格介於 150-165 CFA 之間，一年稻穀收購量約 1,000 噸至 2,000 噸，在兩期稻作期間收購量約 200 噸。
- C. 人事成本：每月人事管理成本約為 650,000 CFA。另外，支付搬運工人的成本為單次每包 150CFA。

(7)碾米加工概況：

- A. 稻穀來源：收購的稻穀來源為巴格雷地區，收購的稻穀含水量不能超過 14-15%。收購時會進行品質篩選，例如水分含量須達接受標準。
- B. 碾米量：每天碾米量約 10 公噸。
- C. 碾米率：碾米率為 62%。
- D. 碎米率：碎米率為 10%。但稻米太乾燥時，碎米率為 6%。
- E. 倉儲情形：碾完之白米放置在倉庫常溫貯藏。

(8)碾米服務收費：至少 1 噸 30,000 CFA。

(9)訓練推廣：會參加 MOB 所舉辦的行銷推廣活動。

**3. 其他**

	(1)根據 Mr. Harzouma Traoré，其對於未來公司發展之看法為沒有需要增加的項目。
聯絡資訊	電話：226 7074 7044 網站： <a href="http://www.ocadesburkina.org/">http://www.ocadesburkina.org/</a>

時間	2013 年 2 月 28 日 (四)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Issoufou Ouedraogo, worker, Minuterie Emballage des Legumes Sec (MELS) Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	碾米商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 工作背景</b></p> <p>在 MELS 工作前，曾在 Banfora 的 GMB(Grand Moulin du Burkina) 工作。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1)經營模式：該公司收購稻穀後進行加工，再將稻米裝袋出售。</p> <p>(2)銷售策略及管道：無其他店面，工廠即為提供服務的地點。該公司採消費者導向經營，沒有網站，也沒有採取任何行銷活動。</p> <p>(3)商品價格：稻米銷售價格為每 25 公斤 8,000 CFA。</p> <p>(4)與顧客交易方式：僅現金交易。</p> <p>(5)員工聘僱狀況：總共有 6 名員工，其中有 1 名掌控工作團隊的工頭 (team chief)、1 位副工頭 (vice chief) 和其他以日薪計算的工人。</p> <p>(6)營運成本：</p> <p>A. 農業機械：從中國購置 4 台機械，品牌無法告知，其功能涵蓋從去殼到包裝，為電力驅</p>

	<p>動。</p> <p>B. 管理成本：無法告知。</p> <p>(7) 碾米加工概況：</p> <p>A. 稻穀來源：稻穀來自巴格雷和蘇魯地區，其數量根據需求，因此難以告知確切數量。生產者會將稻穀運來進行碾米作業，公司也會收購稻穀，但量不多，多為提供碾米服務。</p> <p>B. 倉儲情形：擁有 1 倉庫可容納 2 噸，倉庫無電扇也無其他冷調系統。</p> <p><b>3. 其他</b></p> <p>(1) 根據 Mr. Issoufou Ouedraogo，該公司主要業務實為玉米加工，碾米作業僅為小部分業務。目前，主要的玉米加工業者除了 MELS 外，還有 SIMAO 和 SITRAC。玉米加工主要的銷售對象為 PAM、BRAKINA、MEBA (Ministry of Education) 和 SONAGES。</p> <p>(2) Mr. Issoufou Ouedraogo 認為公司的管理狀況不佳。</p>
<p>聯絡資訊</p>	<p>電話：226 7889 9690</p> <p>地址：Zone Industrielle Kossodo-Ouagadougou</p>

時間	2013 年 2 月 20 日 (三)
地點	Ouaga
與會者	Jonas Ouedraogo Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	消費者
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 消費概況</b></p> <p>(1) 家裡成員：家中有 10 位家庭成員，三位 12 歲以上，七位 12 歲以下。</p> <p>(2) 家庭收入：每月平均家庭固定收入為 35,000 CFA，其他還有獲得的捐助和補助。</p> <p>(3) 家庭支出：每月平均生活支出為 50,000 CFA，每月支出在食物方面約 40,000 CFA。</p> <p>(4) 糧食消費選擇：在糧食消費選擇上，選擇優先順序為玉米、豆子(Bean)和稻米。優先選擇玉米的原因為經濟上的考量，1 個月約購買 100 公斤玉米。稻米每禮拜食用量約 4 公斤，1 公斤價格為 400 CFA。</p> <p>(5) 稻米消費選擇：考量因素為價格，偏好進口米，因為本地米價格較高。</p> <p>(6) 消費量：稻米一次購買量為 1 公斤。</p> <p>(7) 行銷活動：若商店有促銷活動，若稻米品質不是太差就會購買。</p> <p><b>2. 其他</b></p>

	<p>(1)儲藏方式：家裡稻米儲存方式為袋裝放置在常溫下。</p> <p>(2)烹飪方式：稻米烹飪方式為蒸煮(燴飯)、炒飯。</p>
聯絡資訊	無

時間	2013 年 2 月 25 日 (一)
地點	Tenkodogo
與會者	Alain Diessongo Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	消費者
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 消費概況</b></p> <p>(1) 家裡成員：家庭成員為 9 位，只有 1 位 12 歲以下。</p> <p>(2) 家庭收入：每月平均家庭收入為 113,000 CFA。</p> <p>(3) 家庭支出：每月平均生活支出為 33,000 CFA，其中支出在食物方面為 33,000 CFA<sup>243</sup>。</p> <p>(4) 糧食消費選擇：在糧食消費選擇上，選擇優先順序為玉米、稻米。玉米每月需求量为 50Kg，稻米每月需求量为 50Kg。</p> <p>(5) 稻米消費選擇：對於稻米來源不太在意，只要家庭成員喜歡就好。</p> <p>(6) 包裝：偏好的稻米包裝為 50 公斤裝，剛好為家庭需求量为，其 1 包價格為 21,000 CFA。</p> <p>(7) 可接受價格：可接受的稻米價格範圍為 18,000 -19,000 CFA。受訪者知道價格會變動，提及之前 50 kg 裝價格為 12,500 CFA。</p>

<sup>243</sup> 就受訪者說明之內容真實呈現，然其數據明顯有不合理之處，僅供參考。

	<p>(8) 行銷活動：不會受稻米促銷活動影響。</p> <p><b>2. 其他</b></p> <p>(1) 貯藏方式：家裡稻米儲存方式為袋裝放置在常溫下貯藏。</p>
聯絡資訊	無

時間	2013 年 2 月 22 日 (五)
地點	Ouaga
與會者	Mesmin Ilboudo Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	消費者
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 消費概況</b></p> <p>(1) 家裡成員：家庭成員為 4 位，3 位 12 歲以上，1 位 12 歲以下。</p> <p>(2) 家庭收入：每月平均家庭收入為 100,000 CFA。</p> <p>(3) 家庭支出：每月平均生活支出為 100,000 CFA，其中支出在食物方面約 50,000 CFA。</p> <p>(4) 糧食消費選擇：在糧食消費選擇上，選擇優先順序為稻米、小麥和玉米。其原因為稻米較其他糧食作物便宜，一個月購買 10-15 公斤稻米。偏好白米和碎米。</p> <p>(5) 稻米消費考量：主要考量因素為品牌。偏好的包裝為 30 kg(符合家庭需求)。</p> <p>(6) 可接受價格：可接受價格為 30Kg 裝為 10,000 CFA。</p> <p>(7) 行銷活動：若促銷的稻米品質好，且可打開包裝試吃，如果喜歡就會買。</p> <p><b>2. 其他</b></p> <p>(1) 貯藏方式：家裡稻米儲存方式為放置在有蓋的籃子內並於室溫下貯藏。</p>

	(2) 烹飪方式: 稻米烹飪方式為蒸煮(燴飯)和炒飯。
聯絡資訊	無

時間	2013 年 2 月 22 日 (五)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Abdoulaye Maiga Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	消費者
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 消費概況</b></p> <p>(1) 家裡成員：家庭成員為 10 位，8 位 12 歲以下，2 位 12 歲以上。</p> <p>(2) 家庭收入：每月平均家庭收入為 1,000,000 CFA 。</p> <p>(3) 家庭支出：每月生活支出不確定，其中每月花費在食物上大約 300,000 CFA 。</p> <p>(4) 糧食消費選擇：在糧食消費選擇上，選擇優先順序為稻米、小麥、豆子(bean)、玉米、小米。其原因為購買稻米較經濟(economic)且烹煮方式多樣，加上家庭成員喜歡吃稻米，每月平均消費量為 60Kg 。</p> <p>(5) 稻米消費考量：依據市場上的選擇，通常是白米，但有時候稻米不符盒包裝袋上的說明。偏好的包裝大小為 50 kg 裝，因符合一個月所需的量。</p> <p>(6) 可接受價格：依據品質決定，認為 50 公斤裝一般價為 15,000 CFA 。</p> <p>(7) 行銷活動：除非稻米品質符合需求，否則不會購買促銷的稻米。</p>

	<p><b>2. 其他</b></p> <p>(1) 貯藏方式：家裡稻米儲存方式為袋裝室溫下貯藏。</p> <p>(2) 烹飪方式：稻米烹飪方式為蒸煮(燴飯)、稀飯加牛奶(porridge with milk)。</p>
聯絡資訊	無

時間	2013 年 2 月 22 日 (五)
地點	Ouaga
與會者	Zakaria Deme Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	消費者
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 消費概況</b></p> <p>(1) 家裡成員：家庭成員有 5 人，4 位 12 歲以上，1 位 12 歲以下。</p> <p>(2) 家庭收入：每月平均家庭收入為 123,000 CFA。</p> <p>(3) 家庭支出：每月生活支出為 111,000 CFA，其中每月花費在食物上為 70,000 CFA。</p> <p>(4) 糧食消費選擇：在糧食消費選擇上，選擇優先順序為稻米、玉米、小麥。其原因為家庭成員喜歡吃稻米，每月購買量為 50Kg (通常為泰國進口碎米)。</p> <p>(5) 稻米消費選擇：偏好蘇魯和巴格雷地區生產的稻米，認為在地生產的米沒有其他添加物較安全。偏好可做稀飯、味道佳且較軟的稻米口感，巴格雷米又勝於蘇魯米。</p> <p>(6) 消費考量因素：消費考量因素為品質和多樣化烹煮方式</p> <p>(7) 可接受價格：以前稻米可接受價格範圍為 6,000 CFA (50 公斤裝)，現在購買價格為 20,000 CFA(50 公斤裝)。認為較合理的價格為 12,000 CFA。</p>

	<p>(8) 行銷活動：就算有促銷活動，若不喜歡該稻米仍不會購買。</p> <p><b>2. 其他</b></p> <p>(1) 貯藏方式：家裡稻米儲存方式為原袋包裝封緊室溫下貯藏約 1 個月。</p> <p>(2) 烹飪方式：稻米烹飪方式為蒸煮並搭配醬汁食用、燴飯、稀飯（巴格雷米）。</p>
聯絡資訊	無

時間	2013 年 2 月 25 日（一）以及 2013 年 4 月 15 日（一）
地點	藤哥多哥（Tenkodogo）
與會者	Mr. Abdoul Salam Zabsonré , Shop Owner, Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd. （2013 年 2 月 25 日以及 2013 年 4 月 15 日） Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd. （2013 年 4 月 15 日）
分類	農業資材進口商兼大盤商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事工作動機/目的</b> 由於父親為農夫，受到父親影響開始從事農業資材販賣。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 資金支持：創業資本額為 50,000 CFA。</p> <p>(2) 經營模式：進口農業資材售予當地農民或農民組織，顧客來自布國全國，惟主要的顧客多為 Tenkodogo 的農民（佔 70%）及農業組織（佔 30%）。</p> <p>(3) 交易方式：與供應商交易方式為現金交易和賒帳（延後付款）；與客戶交易方式為現金和賒帳（延後付款）。</p> <p>(4) 銷售產品及價格：產品包括 mélange 肥料、NPK 複合肥、除草劑等。賣給零售商的價格比給生產者的價格每袋便宜 500 CFA。</p>

(5)銷售策略及管道：為消費導向方式經營，目前沒有網站和，會參與由 AGRODIA 舉辦的行銷活動。公司會提供售後服務，到田間教導農民如何使用農業資材。

(6)員工聘僱狀況：雇用 1 名長期員工和 2 名兼職學生。

(7)經營成本：

A. 人力成本：長期員工薪資為 1 天 1,000 CFA，並支付其生活開銷。

B. 運輸成本：從 Ouaga 到 Tenkodogo 運輸費用為 5,000 CFA/噸，迦納到 Tenkodogo 運輸費用為 20,000 CFA/噸。

C. 倉儲成本：擁有 1 倉庫，不用支付租金。

(8)進貨來源：進貨考量最重要的為品質。由於布國國內之產品已經認證，品質較好，因此該公司商品多向本國公司購買。肥料（含 NPK 及尿素）每年進貨約 1,000 公噸<sup>244</sup>。該公司販售的農藥，包括 gramoquat super（中國-深圳製）、herbextra、atraz 50fw、adwuma wuru（中國製）、ervextra（中國-上海製）、kalach（法國製並經由迦納流通至布國），每年共進貨約 900 盒，每一盒為 12 公斤；部分農藥僅能從迦納取得並進口。

### 3. 合作投資意願及看法

(1)Mr. Abdoul Salam Zabsonré 對於能協助其建構較大的倉庫、協助展店、提供運輸服務、提供合法產品的等合作夥伴較有興趣。Mr. Abdoul Salam Zabsonré 並提及願意分配 50%之利潤與合作

<sup>244</sup> 受訪者在 2013 年 2 月之回答為肥料每一年肥料進貨為 200 噸，每次進貨量約 5-10 噸，與 4 月受訪回答不一，僅供參考。

	<p>夥伴，惟希望能在商品銷售出去、收取貨款後再付款。</p> <p>(2) Mr. Abdoul Salam Zabsonré 提及自己曾向當地金融機構貸款 500,000CFA，但其利率高達 11%，Mr. Abdoul Salam Zabsonré 認為利率過高，負擔過於沉重，便不再自銀行貸款。</p> <p>(3) 目前，Mr. Abdoul Salam Zabsonré 對於投資/合作的考量優先順序為貸款、供應合作夥伴，目前共同投資或入股不在其考慮選項內。</p> <p>(4) 有興趣與台灣人合作，期望能持續了解本案之進度並討論更多的合作可能性，可透過電話聯繫（沒有傳真號碼或 Email），希望能以當地摩西語溝通（因法語較不流利，但可以溝通）。</p> <p><b>4. 其他</b></p> <p>(1) Mr. Abdoul Salam Zabsonré 認為布吉納法索應生產品質好的農藥和肥料，如此，肥料和農藥便不用仰賴進口。此外，Mr. Abdoul Salam Zabsonré 認為政府應允許貸款或財務相關機制去協助需要協助的人民。</p> <p>(2) Mr. Abdoul Salam Zabsonré 提到許多農民喜歡自迦納購買相關農業資材，因為價格較為便宜。</p> <p>(3) Mr. Abdoul Salam Zabsonré 提及自己從未見過政府相關管理人員(government controllers)，但據聞官方即將介入管理。</p>
聯絡資料	<p>地點: Ancienne sale de cine, Tenkodogo</p> <p>電話: 226 7029 4067</p>

時間	2013 年 2 月 25 日（一）以及 2013 年 4 月 15 日（一）
地點	巴格雷(Bagre)地區
與會者	Mrs. Sawadogo Rachelle and Mr. Moustapha Ouédraogo, owners of Societé des Travaux Agricoles et de Business (Bagre Phyto) Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd. (2013 年 2 月 25 日以及 2013 年 4 月 15 日) Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd. (2013 年 4 月 15 日)
分類	農業資材大盤商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事事業動機/目的</b> 從 2000 年開始做從事農業資材販售，希望能改善生產者工作情況。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 資金支持：創業資本為 500,000 CFA。</p> <p>(2) 經營模式：販售農藥及肥料予農民團體、零售商及 MOB。</p> <p>(3) 交易方式：與供應商交易方式為現金交易；與顧客交易為現金交易或賒銷（貨品銷售出去後才付款），賒銷的價錢和現金交易一樣，不會以物交易。Mrs. Rachelle 和 Mr. Moustapha Ouédraogo 表示有讓利給零售商，但不願透漏價格。</p> <p>(4) 銷售策略及管道：採消費者導向，網站正在建置中。該公司並雇用專業人員進行行銷活動，並提供售後顧客服務和支援。</p>

(5) 經營成本：

A. 人事成本：雇用 1 位員工，其薪資為每個月 15,000 CFA。

B. 運輸成本：從 Ouaga 到巴格雷地區運輸成本為 4500 CFA/噸<sup>245</sup>。

C. 倉儲成本：擁有 1 個倉庫，不用支付租金。

(6) 進貨來源：進行農業資材販售品質須經確認且銷售品項需符合政府規定。產品主要向布國的進口商和大盤商：Verts、King Agro、NACOSEM 購買<sup>246</sup>。肥料進貨量為 20-30 噸/年，有些年僅進貨 6 噸/年，農藥進貨量不確定。

### 3. 投資合作意願及看法

(1) 考慮的合作方式主要以供應合作夥伴關係，目前公司規模還未能負擔買斷的交易模式，希望未來合作的供應商能接受較彈性的付款方式。

(2) Mrs. Rachelle 和 Mr. Moustapha Ouédraogo 表示，若有合作機會，該公司應與供應合作夥伴建立商業契約，將雙方的責任和義務劃定清楚，並期待供應合作夥伴能提供品質良好且經認證的產品。

(3) 公司會進行員工訓練，Mrs. Rachelle 和 Mr. Moustapha Ouédraogo 歡迎在這一業務上建立合作關係。此外，該公司計畫未來建立一個更大的倉庫來符應未來的需求。

<sup>245</sup> 此一價格與 2013 年 2 月 25 日與 Mr. Kargnan Amidou 之訪談中所提的運費並不相符，Mr. Kargnan Amidou 表示從巴格雷到瓦加杜古運輸成本約為 10,000 CFA/公噸。實際確切的價格有待進一步調查詢價。

<sup>246</sup> 2013 年 2 月受訪者回答為一開始從迦納進口，現在僅以現金從布國的 NACOGEM 進農業資材，其與 2013 年 4 月回答有出入，僅供參考。

	<p><b>4.其他</b></p> <p>(1) 受訪者除農業資材販售業務外，另外有經營巴格雷地區唯一一間加油站和其他業務。</p> <p>(2) Mrs. Rachelle 和 Mr. Moustapha Ouédraogo 表示，該公司為巴格雷地區唯一一間達到中間規模（midium size）之農業資材商，之前公司名稱有換過，從 Bagre Phyto 換成 Societé des Travaux Agricoles et de Business。</p> <p>(3) Mrs. Rachelle 和 Mr. Moustapha Ouédraogo 表示，巴格雷地區有 16 個稻米生產者團體、16 個蔬菜農民團體<sup>247</sup>，且農業資材市場前景可期。</p>
<p>聯絡資料</p>	<p>電話: 226 7057 2784/ 226 7010 6042/226 7023 4088/ 226 7804 9366</p> <p>地點: coté nord du camp militaire de Bagré</p> <p>Email : omoustapha@yahoo.fr</p>



<sup>247</sup> 此資訊與 Mr. Zakané 所提出 27 個稻米和稻種的農民組織的資訊並不相符，僅供參考。

時間	2013 年 02 月 27 日 (三)
地點	Ouaga
與會者	Madi Tiendrebeogo , EKF Agri Faso Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業資材大盤商兼零售商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/目的</b></p> <p>從 35 歲開始從事該行業，一開始為銷售清除白蟻的產品，而後根據消費者的需求擴增到至今的業務規模。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 交易方式：與供應商交易方式一開始可以寄銷，但現在僅能用現金交易；與客戶為現金交易，對於信任的客戶可以賒帳（延後付款），價格不變。</p> <p>(2) 銷售產品及價格：銷售產品有肥料(NPK 14-23-14; 15-25-15; 15-15-15)、尿素(46: 23-10-05)、農藥(D6、殺蟲劑、殺菌劑、除草劑)、種子(稻米、玉米、芝麻和蔬菜)和輕型農業設備。D6:1 盒為 12 瓶裝，1 瓶 1 公升，銷售量約為 15-20 盒/月，約 200-300 盒/年。今年和去年一段時間僅銷售肥料 50-60 噸和 40-50 噸尿素。給零售商 NPK 複合肥的價格為 350,000 CFA/噸，若為一般散客，價格為 380,000 CFA/噸。</p> <p>(3) 銷售策略及管道：為消費導向經營，沒有網站，沒有任何行銷活動和專門銷售人員。並會</p>

教導客戶如何安全使用產品；若客戶有問題，會協助至田間查看，再建議較合適的產品和教導如何使用。若向受訪者購買產品，有提供運送之服務(運輸費用轉嫁至產品上)。

(4) 員工聘僱狀況：公司有 4 名員工，不是按月給薪，當公司經營狀況好時，每人日薪為 2,000 CFA。

(5) 資金支持：已經過一段時間，不記得當初投入資本額。

(6) 經營成本：

A. 管理成本：約 25,000 CFA/天。

B. 運輸成本：自巴格雷至瓦加杜古之運費成本約為 7,000-10,000 CFA/噸。

C. 倉儲成本：100,000 CFA/月。

(7) 進貨來源及進貨量：根據客戶需求，購買其經營範圍允許的產品。會從 Bobo Dioulasso 的公司進貨(例如 Saphyto)，過去 NPK 複合肥進貨量為 1000-1200 噸/年、尿素 500-600 噸/年，但現在尿素和 NPK 複合肥因為政府補助緣故，銷售量下降，根據可能的銷售量，一年只進口 600-700 公噸。

(8) 訓練推廣：受過 AGRODIA、IFDC 的訓練。

### 3. 其他

(1) 根據 Tiendrebeogo，當地會有投機的小販僅在特地期間販賣賺取利潤，且不繳交營業稅。

(2) Tiendrebeogo 認為不論是從 Bobo 或迦納供應商進貨的產品，其生產地皆來自中國，且認為

	<p>供應商用低價買入高價賣出，並從中獲取龐大的利潤，或是稀釋賣出，以取得更多利潤。</p> <p>(3)Tiendrebeogo 認為政府部門對農業資材的補助使得產品銷售困難；對農民而言，他們逐漸習慣便宜的農業資材價格，寧願從迦納購買較便宜但品質較差的產品。</p> <p>(4)Tiendrebeogo 預計在 2013 年會在巴格雷地區開一間店，希望未來能進口馬鈴薯、洋蔥(紅、黃、白)，且需要可以提供蔬菜種子(如番茄、小黃瓜等)的夥伴。對於成為台灣業者的合作夥伴有興趣。</p>
聯絡資料	<p>地點: Ouagadougou, rue de la cathédrale, à coté de l'annexe hotel palm beach</p> <p>電話：226 7023 4088/ 226 7804 9366</p>

時間	2013 年 2 月 18 日(一) 以及 2013 年 4 月 18 日 (四)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Kabré Saidou, Secretary of AGRODIA (Association des Grossistes et Détaillants d’Intrants Agricoles) Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd. (2013 年 2 月 18 日以及 2013 年 4 月 18 日) Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd. (2013 年 4 月 18 日)
分類	農業資材相關協會/組織
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 組織主要業務</b></p> <p>(1)AGRODIA 係為一非營利組織，主要目的在於成為協助其會員與各類潛在合作夥伴接洽、聯絡的平台。</p> <p>(2)該協會之業務範圍涵蓋肥料、農藥、種子和輕型農機具等，業務活動包括資材與設備的使用推廣、會員訓練、協助會員規劃商品在布國的通路、參加貿易展覽會(最近一場在美國)等，定期推出雙月刊“AGRODIA Kibarria”、報告組織近期活動等。</p> <p>(3)AGRODIA 範圍涵蓋布國各省、地區、城市和村落，其中約 60%的會員來自布國西部地區，20%來自布國中部地區，剩下 20%來自布國其他地區。AGRODIA 會員包括進口商(佔 10%)、大盤商和零售商，大部分的進口商和大盤商多同時販售農藥及肥料，且有時還會販售蔬菜種子或輕型農用設備等。</p> <p>(4)AGRODIA 的經費來源包括：會員會費；來自 IFDC 以及荷蘭的資助；其他經費來源為布國農</p>

部、千禧年挑戰基金(Millennium Challenge Account, MCA)、美國國際發展總署(U.S. Agency for International Development, USAID, 以下簡稱 USAID)等。

## 2. 其他

- (1) 根據該協會的統計資料，2011 年 11 至 12 月約有 5,126 公噸之肥料、37,192 公噸之液態殺蟲劑以及 88 公噸之固態殺蟲劑係經由該協會之會員銷售；2012 年全年則約有 40,900 公噸之肥料、3,537,791 公噸之液態殺蟲劑以及 2,549 公噸之固態殺蟲劑係由該協會之會員銷售。
- (2) 除了日商 JICA 協會外，布國政府基本上不會進口農業相關資材。
- (3) COCIMA(Cooperative de Commercialisation d'intrants et de matériels agricoles)亦為一個農業資材相關商業協會，其中約有 100 個會員同時也是 AGRODIA 的會員。
- (4) 關於布國目前農業資材之消費情況，目前布國西部佔農業資材消費量的 50%，而開發地區如巴格雷地區、蘇魯(Sourou)、姑河(Kou)、薩曼迪尼(Samandeni)約佔農業資材消費量約 20%，剩下的 30%為布國中部及北部地區；其中，布國北部為消費量最低之地區。
- (5) 關於農業機械部分，Mr. Kabré Saidou 表示認識 DTE(Daton Enterprise)的經理，並提供其連絡方式如下：Mr. Be Ouattara ,dtepdabf@hotmail.fr,電話: 226 7024-6839/226 2098-2888/226 2098 2889。此外，Mr. Kabré Saidou 並提供 World Business，一間設於 Ouaga 的小型機械販售公司的位置(the Kwame Nkuruma Avenue behind the BCB bank)，若計畫未來有需要，可與之聯繫。
- (6) 根據 Mr. Kabré Saidou 的觀察，布國對於農業資材之需求大致上呈現成長趨勢，目前對於農業

	<p>資材之需求為過去 3 年之 3 倍以上，尤其是在肥料及農藥的部分增加較多。這樣的趨勢主要係因 CILSS 及布國政府頒予新的肥料和農藥的認證，並降低其稅賦，間接鼓勵了業者進口相關產品。</p> <p>(7) 目前布國僅進口蔬菜種子，芝麻和大豆種子則無進口；稻種部分，布國政府主要推廣 FKR 品種，並發送該品種之稻種子農民。因為較少協會會員從事稻種生意，協會無法提供稻種相關的統計數據。</p>
<p>聯絡資料</p>	<p>地址：04 BP 8462 Ouagadougou 04</p> <p>電話: 226 5034 1134/226 7057 2174/ 226 7002 1907/226 7802 3650</p> <p>Email: <a href="mailto:kabros2004@yahoo.fr">kabros2004@yahoo.fr</a></p> <p><a href="mailto:agradiabf@yahoo.fr">agradiabf@yahoo.fr</a></p> <p>網站: <a href="http://www.agrodia.org">www.agrodia.org</a></p>

時間	2013 年 3 月 1 日（五） 及 2013 年 4 月 16 日（二）
地點	Ouaga
與會者	Mr. Ablassé Ilboudo, director of Boutapa Sarl. Boutique de l'agro pastoral Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd. （2013 年 3 月 1 日及 2013 年 4 月 16 日） Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd. （2013 年 4 月 16 日）
分類	農業資材進口商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/目的</b> 為提供家庭經濟來源且熱愛農業，於 2009 年成立該公司。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1)經營模式：販售種子、農藥、肥料和輕型農業機械等。至該店購買稻種的客群來自於布國中部、南部(Leo)、北部及東部地區(Koupela)。</p> <p>(2)交易方式：與供應商和主要的客戶交易皆為現金交易，信任的客戶可以賒帳（延後付款）或付頭期款而後再付尾款。</p> <p>(3)合作夥伴：IPROCHEM。Mr. Ablassé Ilboudo 和 IPROCHEM 合作取得布國政府的認證並將新產品帶進市場。</p> <p>(4)銷售策略及管道：消費者導向經營，沒有網站。行銷活動會和 AGRODIA 合作，也有自己的行銷活動和專員。此外，該公司有提供顧客安全使用指示服務。</p>

(5)銷售狀況：

A. 種子：銷售狀況較好的種子為豆類、玉米、花生、稻種、高粱及小米種子等；稻種的需求不高，因生產稻穀之農民會直接和稻種生產者購買。該店銷售的稻種有 FKR45 和 FKR19，其中以 FKR45 之稻種銷售狀況最佳，FKR 稻種每公斤價格約 600CFA（該店並未販售 TS2 稻種，也未有其客人向他詢問過此類產品）。

B. 肥料：銷售狀況最好的肥料是 NPK 和尿素 46%。

C. 農業機械：店裡有販售輕型的農業機械，若有市場需求和機會，亦可銷售曳引機(tractor)。

(6)銷售獲利：肥料一袋 50 公斤最多可獲利空間為 250-1000 CFA，農藥亦同。零售商的獲利空間亦差不多。

(7)員工聘僱狀況：雇用 4 名員工(非銷售專員)。

(8)進貨來源：進貨主要考量因素為品質。

A. 種子：蔬菜種子主要從法國的日本公司 SAKATA 進口。自 2011 年起，Mr. Ablassé Ilboudo 開始向布國當地公司 Agro production 購買花生及豆類種子。

B. 農業資材：Mr. Ablassé Ilboudo 會向布國當地公司進農藥和肥料相關產品。此外，在進口部分，會從印度和歐洲進口肥料，從中國進口除草劑(Total herbicides) 和大部分的殺蟲劑。

C. 輕型農業機械：自中國進口噴霧器（sprayers）。

(9)經營成本：

A. 進貨成本：一年約 10,000,000 CFA。

B. 運輸成本：運輸費用和其他成本較難估算

### 3. 合作投資意願及看法

(1) Mr. Ablassé Ilboudo 認為目前最符合需求的合作方式為提供貸款；然而，之後亦不排除建立供應合作夥伴關係；若能提供新產品，則共同投資或入股等合作方式也可以再討論。

(2) Mr. Ilboudo 對於本案的後續可能合作發展有興趣，期望能持續了解本案之進度並討論更多的合作可能性。

### 4. 其他

(1) Mr. Ablassé Ilboudo 的觀察，種子的市場需求正在增加，然因政府會補助生產者，提供低於市場價格的種子和肥料，因此，生產者較不願意向資材商購買農業資材。此外，販售農業資材的稅率很高。

(2) Mr. Ablassé Ilboudo 表示，其可與顧客簽訂契約並提供貨送到府的服務。

(3) Mr. Ablassé Ilboudo 認為由於稻種生產者通常直接將稻種銷予稻農，因此市場上對於稻種之需求較低；然市場上蔬菜類種子的需求有增加的趨勢。Mr. Ilboudo 並推測，芝麻及豆類種子之需求在未來前景最值得期待。

(4) Mr. Ablassé Ilboudo 指出，小米目前約佔可耕地面積之 30%，玉米佔約 13%；而玉米及稻米的消費量則逐年增長，尤其是稻米之最為明顯。

- (5) 關於肥料部分，不論是布國和一般非洲國家，肥料之平均用量約為每一公頃 10 公斤，而在 2015 年，期望達到每一公頃 23 公斤之用量。Mr. Ablassé Ilboudo 並提及液態肥料及生長劑 (growth regulator fertilizers) 具市場潛力。
- (6) 關於農藥之使用受到 CSP 和 CILSS 之管制。此外，ECOWAS 中關於農藥之相關規定未來亦將適用於西非地區；若欲取得農藥之認證，相關程序和規定約需耗時 2 年。
- (7) Mr. Ablassé Ilboudo 提及複合殺蟲劑產品需求正在成長中，為歐洲廠商主打之市場。在歐洲製造的該類產品主要成分係為賽洛寧 (Cyhalothrin) 以及亞滅培 (acetamiprid)。
- (8) 至於稻米市場的發展趨勢，Mr. Ablassé Ilboudo 認為稻米之口感和生產方式將決定哪一個稻米品種最受歡迎。Mr. Ablassé Ilboudo 本人則喜愛 TS2 之口感，並會特別至巴格雷地區購買 TS2 稻米供家庭食用。Mr. Ablassé Ilboudo 認為 TS2 稻種由於生長期較長以及相對對於水源之需求等因素，因此，對於在降雨率較低之地區的農民而言相對栽種不易，較不受到推廣。TS2 的市場潛力決定於灌溉田外的栽植適應情形和農民對於生產 TS2 知識的掌握程度。
- (9) Mr. Ablassé Ilboudo 表示玉米的研究有進步部分為 AGRA 的貢獻，目前已研發出一名為 Boofa 的玉米品種，受到布國政府之推廣。其他玉米品種，例如：KPJ、KPB、KEJ 及 KEB，其生長期雖僅需 70 天，但其單位產量相對較低，導致生產者不喜歡種植該品種。另外，Barka 玉米品種生長期約為 80 天、Wari 玉米品種生長期約為 90 天，此二類玉米品種因較能適應布國的土壤和氣候，較受當地農民喜愛。根據 Mr. Ablassé Ilboudo，玉米之市場需求亦在成長

	<p>中，該店銷售狀況最好的玉米品種為 Barka、Wari 以及 KPJ。</p> <p>(10) Mr. Ablassé Ilboudo 表示對於稻米生產不甚了解，但對於種植蔬菜相當感興趣，並已向巴格雷極公司申請約 60 公頃之土地。Mr. Ablassé Ilboudo 並表示，就其所認識的友人中，有人申請了約 150 公頃希望種植豆類種子和玉米、小米等作物，另一位申請 200 公頃土地的為 Agro Production 公司，該公司位於布國南部(Po)，也有種植稻種(FKR 品種)。</p>
聯絡資料	<p>地址：01 BP 5836 Ouagadougou 01-Burkina Faso</p> <p>電話：226 5030 0872 / 226 7075 4326</p> <p>Email：<a href="mailto:ablassy@yahoo.bf">ablassy@yahoo.bf</a></p>

時間	2013 年 2 月 25 日(一) 以及 2013 年 4 月 16 日 (二)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Harouna Zoundi, director of Zoundi and brothers' corporation-Agricultural Inputs Services Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd. (2013 年 2 月 25 日及 2013 年 4 月 16 日) Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd. (2013 年 4 月 16 日)
分類	農業資材進口商及大盤商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/背景</b> 繼承父親的事業，決定協助改善管理。Mr. Harouna Zoundi 認定公司屬於中小企業。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 資本：剛開始接手事業時，最大的資產是父親的人脈；此外，投入資本額不到 500,000 CFA。</p> <p>(2) 經營模式：進口農業資材主要售予零售商（佔總客戶數量比例為 70%），此外也售予個別小農（佔 20%）及農民團體（佔 10%）。</p> <p>(3) 交易方式：與進口供應商交易方式為現金和銀行帳戶轉帳；與客戶交易方式為現金或賒帳（延後付款），無論是現金付款或賒帳，價格皆相同。</p> <p>(4) 銷售策略及管道：為消費者導向經營，沒有網站，會和 AGRODIA 在特定時間一起舉辦行銷活動。有專門的銷售人員、銷售助理和技術人員，另外，公司有取得證照的訓練師。此外，該公司有專門的技術人員教導客戶如何安全使用產品，提供客戶任何需要的支援。</p>

- (5)銷售狀況：90%的商品售予零售商。農藥之利潤較肥料更高。肥料主要銷售產品為 NPK 和尿素商品，銷售最好的肥料為 NPK 和尿素 46%N。
- (6)合作對象：與布國政府、USAID、世界銀行、AGRA、千禧年挑戰機構 (Millennium Challenge Corporation, MCC, 以下簡稱 MCC)、國際糧食與農業組織 (FAO) 皆曾有合作關係。Mr. Harouna Zoundi 目前並未有來自台灣的合作夥伴，但曾與一位來自台灣的商人洽談抽水馬達 (water pump) 相關的生意。與布國政府的合作方式為，布國政府僅向 Mr. Harouna Zoundi 購買肥料，並以更低的價格販售予農民。另外，與世界銀行合作的方式則為世界銀行提供補助並提出須受補助農民清單，Mr. Harouna Zoundi 在銷售肥料予特定農民時，按照世界銀行所決定之數量和價格提供相關產品，完成銷售後，並須提出文件證明工作完成。
- (7)經營成本：
- A. 人事管理成本：公司有 15 名員工(含受訪者)，大多為親戚，薪資成本約為 1,200,000 CFA/月。管理成本(含人事薪資和其他花費) 約每個月 15, 120, 000 CFA。
  - B. 倉儲成本：有 4 個倉庫，每個倉庫租金為 200,000 CFA/月，每月花費 800,000 CFA。
  - C. 店面成本：擁有 3 個店面，成本未知。
- (8)進貨來源及進貨量：從迦納、中國和烏克蘭進口農藥，也會向布國、迦納和馬利的法國公司代理商購買農藥。進貨考量因素為 CILSS 和政府農業相關規定。農藥一年進口量為 4,000 噸，每一次進口 35-50 公噸。

	<p>(9) 訓練推廣：該公司之員工皆曾接受 USAID、FAO、AGRA 及 MCC 之教育訓練。</p> <p>(10) 相關規定：政府管制須經核准才可從事農業資材販售。在進口時，海關會檢查確認品項為核准品項且未過期。由於布國為 CILSS 之會員，肥料及肥料無須繳納稅賦。</p> <p><b>3. 合作投資意願及看法</b></p> <p>(1) Mr. Harouna Zoundi 對於投資的合作考量優先順序為貸款、供應合作夥伴，再來才為共同投資或入股。</p> <p>(2) Mr. Harouna Zoundi 表示對於與種子相關、資材或機械相關之農業公司合作或投資都有興趣。</p> <p>(3) Mr. Harouna Zoundi 特別指出，在建立供應合作夥伴關係上，可以建立由銀行擔保 30 至 40 日結算的方式；此外，合作的產品品項可包括種子、肥料和農業機械等。</p> <p>(4) Mr. Harouna Zoundi 對於本案的後續可能合作發展有興趣，並表示只要是對兩方有利，任何形式之合作方式皆相當歡迎，也期望能持續了解本案之進度並討論更多的合作可能性。可透過 Email 或電話連繫(法語或英語皆可溝通)。</p> <p><b>4. 其他</b></p> <p>(1) Mr. Harouna Zoundi 表示，布國約登記有 100 間的中小企業，以及 5 到 10 間的大型公司。大部分的中大型企業(據其定義之中大型企業，其規模應可達到每年 10 至 20 個貨櫃)設於 Ouaga 及 Bobo。</p>
聯絡資料	地址: 11 BP 1127 Ouagadougou 11

電話: 226 5030 7339/ 226 7611 5038/ 226 7886 7217/ 226 7070 2988

Email: [hzoundi2002@yahoo.fr](mailto:hzoundi2002@yahoo.fr)

[hzoundi2002@gmail.com](mailto:hzoundi2002@gmail.com)

時間	2013 年 02 月 20 日 (三)
地點	Ouaga
與會者	Robert Zoungrana, representing the Director who was abroad , King Agro Import-Export Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業資材進口商兼大盤商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 事業經營概況</b></p> <p>(1)銷售產品及價格：NPK 複合肥 23,000 CFA ( 50 公斤裝 )、Burkina Phosphate5,000 CFA(50 公斤裝)、DAP (Di Ammonium Phosphate 18460)價格同 NPK 複合肥 10-20-20 與其他 NPH 複合肥例如 14-23-14。</p> <p>(2)銷售策略及管道：消費導向經營，但會介紹新產品給客戶。公司沒有網站，只用 E-mail，有傳單可向客戶說明所有技術部分。之前公司曾在省區舉辦行銷活動，但現在已停止。公司有雇用專門的行銷人員。</p> <p>(3)交易方式：與比利時和象牙海岸的供應商透過銀行系統 (BICIA-B and BRS) 交易；與客戶用現金交易。只有一位客人因無法給付現金而以馬鈴薯交換馬鈴薯種子。</p> <p>(4)員工聘僱狀況：公司有 10 名員工。</p> <p>(5)經營成本：</p> <p>A. 人事管理成本：員工每個月薪資約為 50,000 CFA，而管理成本每個月約 600,000 CFA。</p>

	<p>B. 運輸成本：自象牙海岸靠火車運輸的成本為 30,000 CFA/噸，從迦納用貨車運輸成本為 40,000 – 45,000 CFA/噸。</p> <p>C. 倉儲成本：擁有多個倉庫，不用支付租金。</p> <p>(6) 進貨來源及進貨量：從比利時、象牙海岸進口肥料和種子。一年大約進口 500-1000 噸的肥料。進貨之考量因素主要是產品品質。</p> <p>(7) 相關規定：收到蔬菜(植物)保護單位要來檢查進口的產品類型和到期日的通知。此外，進口時須檢附給海關的規定文件和證件。</p>
<p>聯絡資料</p>	<p>地址: 01 BP 4557 Ouagadougou 01-Burkina Faso ( Avenue Houari Boumédiène )</p> <p>電話: 226 5033 7205/ 5030 1824/ 226 7025 1417 / 226 7039 8861/ 226 7826 8026</p> <p>Email: kingagro@fasonet.bf / king.agro@yahoo.fr</p>



時間	2013 年 02 月 21 日 (四)
地點	Ouaga
與會人員	Moussa Kiendrébéogo, person in charge, Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業資材進口商兼大盤商兼零售商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/目的</b></p> <p>因繼承且因為喜歡農業，希望能有所貢獻。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 資金支持：剛開始的資本額少於 100 萬 CFA。</p> <p>(2) 銷售策略及管道：消費者導向，沒有網站，任何行銷活動及廣告皆透過 AGRODIA。該公司確保合作的零售商可以有獲利，藉此創造零售商之購買意願。公司並無提供其他售後服務，若顧客有問題，會介紹顧客去找 AGRODIA。</p> <p>(3) 交易方式：與供應商為現金交易；與顧客交易為現金交易。有時候會讓顧客支付頭期款，之後在付帳，價格一樣。</p> <p>(4) 倉儲成本：每個月倉儲維護 (store maintenance) 成本為 100,000 CFA。</p> <p>(5) 進口來源及進貨量：從迦納進口肥料，出口種子(各種作物)到奈及利亞、尼日和象牙海岸。關於進貨量，稻種進貨沒有統計數據，至於肥料，每年進口 40 噸。</p>

	<p><b>3. 其他</b></p> <p>(1) Mr. Kiendrébéogo 同時也是當地一間運輸公司(HAMAD'TRANSPORT) Ghana-Ouagadougou/Lome-Ouagadougou 的副總幹事。</p> <p>(2) 對於台灣的塑膠材料如籃子、杯子等有興趣，希望能知道更多商業機會的資訊。</p>
聯絡資料	<p>地點: Face de la Grande cathedrale</p> <p>電話: 226 5030 0597/ 226 7010 7070 / 226 7850 2323</p> <p>Email: <a href="mailto:ekf7070@yahoo.bf">ekf7070@yahoo.bf</a></p>

時間	2013 年 02 月 26 日 (二)
地點	Ouaga
與會人員	OUEDRAOGO Abdoul Rasmané, Owner, Ets. RASMANE Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業資材零售商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/背景</b> 繼承父母的事業</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 資本支持：一開始資本額投入不高。</p> <p>(2) 員工聘僱狀況：僅個人經營，原本雇用 1 位員工，後因經營狀況不好而將他辭退。</p> <p>(3) 進貨來源：從 Zoundi &amp; Brothers Corporation 和其他地方進貨，主要進貨考量為品質因素。</p> <p>(4) 交易方式：通常供應的大盤商都要求現金交易，但是 Zoundi &amp; Brothers Corporation 可以賒帳（延後付款）；與顧客交易為現金或賒帳（延後付款），沒有以穀換物的交易方式。</p> <p>(5) 銷售策略及管道：銷售的農藥價格隨品項變化。該公司並採消費導向經營，沒有網站。</p> <p>(6) 訓練推廣：接受 AGRODIA 的經常性訓練，因此，可以教客戶如何使用產品及在客戶需求時提供協助。</p> <p><b>3. 其他</b></p>

	<p>(1) Mr. Ouedraogo Abdoul Rasmané 認為政府應該讓從事農業資材販售行業的人更容易取得融資，如此可以更順利經營。</p> <p>(2) Mr. Ouedraogo Abdoul Rasmané 表示，沒有看過政府相關稽核人員，但聽說該人員就快要來了。</p>
<p>聯絡資料</p>	<p>地點：Theatre populaire, secteur n°7, Ouagadougou</p> <p>電話: 226 7828 7355/ 226 7099 8795</p>





時間	2013 年 02 月 26 日 (二)
地點	Ouaga
與會人員	Mr. Nikiema Moussa, owner, E.N.M.F services Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業資材零售商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/背景</b>  小時候幫長輩做事，長大之後自己開店。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1)經營模式：該公司進口農業資材進行販售。</p> <p>(2)交易方式：與供應商僅現金交易；與客戶交易有現金和賒帳方式（延後付款），賒帳居多。</p> <p>(3)銷售產品：一開始只販售幾種商品。販售的肥料有 NPK 14-23-14; 15-23-15; 10-23-10、尿素 46%、液態農藥。</p> <p>(4)銷售策略及管道：消費導向經營，沒有網站。AGRODIA 有行銷活動，但未參加。此外，該店會向客戶說明如何安全使用產品。</p> <p>(5)員工聘僱狀況：僅雇用 1 名員工。</p> <p>(6)經營成本：</p> <p>A. 人事管理成本：員工日薪為 1000 – 1500 CFA(依市場情況)。管理成本為每個月 25,000 –</p>

	<p>30,000 CFA。</p> <p>B. 倉儲成本：擁有自己的倉庫，但每月仍須支付 12,000 -12,500 CFA 儲藏成本。</p> <p>(7) 進貨來源及進貨量：從 Ouaga 的大盤商進肥料，以現金從 Bobo 的 Saphyto 進農藥。農藥和肥料 1 年進貨量為 3-5 噸。</p> <p><b>3. 其他</b></p> <p>(1) Mr. Nikiema Moussa 認為，金融相關系統需要改進。另外，從大盤商進貨價格高，使得經營困難。</p>
<p>聯絡資料</p>	<p>地點: 10 BP 13390 Ouagadougou 10( théâtre populaire, secteur n°7, Ouagadougou)</p> <p>電話: 226 7881 6577/ 226 7049 4082/226 7883 9458/226 7612 5295</p> <p>Email: enmf77@yahoo.fr</p>

時間	2013 年 02 月 21 日 (四)
地點	Ouaga
與會人員	NIKIEMA Boniface ,TIGRE AGRO Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業資材零售商
訪談紀錄摘要	<p><b>1.從事行業動機/背景</b> 與父親一起工作，跟他學習商業經營，因為喜歡而繼續下去。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 資金支持：創業時期投入資本額為 150 萬 CFA。</p> <p>(2) 經營模式：進口農業資材進行販售。</p> <p>(3) 交易方式：與供應商交易方式為現金；與顧客交易方式為現金，信任的顧客可以賒帳（延後付款），價格一樣。</p> <p>(4) 銷售策略及管道：消費導向經營，沒有網站，沒有行銷活動。此外，該店會向顧客說明如何安全使用產品。</p> <p>(5) 銷售產品及價格：肥料(NPK 15-15-15) 1 公斤 400CFA，農藥價格每個品項差異很大。</p> <p>(6) 員工聘僱狀況：雇用一名員工，會支付員工的生活開銷。</p> <p>(7) 進貨來源及進貨量：農業資材從 King Agro、Zoundi 和 Brothers Corporation 進貨；稻種(FKR45N,</p>

	<p>FKR62N, FKR19, FKR43 和 FKR56) 向當地生產者購買。1 年的肥料購買量不到 1 公噸，通常一次購買量約 100 公斤。依估計的市場需求進貨農藥(除草劑、殺蟲劑)，大約 1 個月進貨 3 次(自己運送，沒有運輸費用支出)，進貨費用為 30,000 -50,000 CFA/月。</p> <p><b>3. 其他</b></p> <p>(1)Boniface 表示，政府人員會管控賣的產品類型及是否有過期。</p>
聯絡資料	<p>地點: Avenue 56 entre le Pont et VMAP</p> <p>電話: 226 7658 0516/ 226 7052 0716</p>





時間	2013 年 02 月 24 日 (日)
地點	巴格雷 (Bagre) 地區
與會人員	Yameogo Seni Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業資材零售商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/背景</b></p> <p>由於巴格雷計畫的發展機會，從 6 年前開始經營，一開始是藥店，而後才販售農業資材。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 資金支持：以價值為 180 萬 CFA 的產品開始創業。</p> <p>(2) 交易方式：與供應商幾乎都是用現金交易。與客戶交易方式為現金或賒帳，無以穀換物交易方式。</p> <p>(3) 銷售策略及管道：為消費導向，沒有網站，沒有特別的行銷活動。此外，該店會向顧客說明如何使用產品。</p> <p>(4) 員工聘僱狀況：和 2 個兄弟一起經營。</p> <p>(5) 經營成本：</p> <p>A. 運輸成本：運輸成本從 Poutenga 到 Bagré 為 7,000 – 15,000 CFA/噸。</p> <p>B. 倉儲成本：兩家店的倉儲成本總共為 8,000 CFA/月。</p>

(6) 進貨來源及進貨量：從各處進可以獲利較高的農藥，肥料只從國內進貨。肥藥進貨量為 60 噸 / 年，農藥不確定進貨量。此外，該店有販售鐮刀，但只有塑膠把手，希望能取得關於木頭把手鐮刀的資訊並進口。

### 3. 其他

(1) Mr. Seni 認為政府單位需改善金融系統。

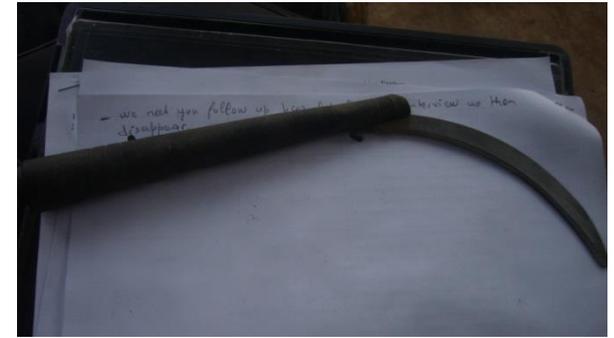
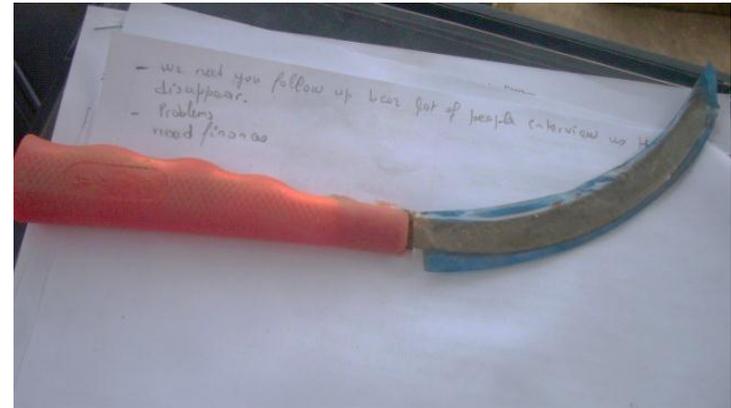
(2) Mr. Seni 表示，若不是因為認識 Mr. Kargnan，不會接受訪談。受訪者提及之前有許多人來店裡訪談完就消失了，認為這不是一件好事情，也不知道他們得到的資訊如何處理。希望 Mr. Boukare Tapsoba 可以持續保持聯絡。

聯絡資料

地點: Bagré-market

電話: 226 7117 2263





時間	2013 年 2 月 19 日 (二)
地點	Ouaga
與會人員	Mr. Issaka Tapsoba, Director of GGTI MOTORS SARL Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業機械進口商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/背景</b></p> <p>因栽植為其嗜好而開始投入農業，後來才開始以商業的角度思考如何經營；從 30 年前開始從事農業機械銷售，目標不僅在銷售農業機械，更希望能打開巴格雷地區的稻米市場。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 資金支持：初期投入資本約為 15-20 億 CFA。</p> <p>(2) 交易方式：目前正在與印度和巴西的供應商洽談寄銷的可能性。沒有供貨給零售商也無倉庫，進口機械後直接運送至客戶，與客戶交易方式為面對面現金交易或轉帳。</p> <p>(3) 銷售策略及管道：消費者導向。行銷方式有傳單、傳統報紙上的廣告，沒有參加展示或展覽，也沒有專門銷售人員。此外，該公司提供維修保固服務，但保固時間依機械種類及新品或二手貨而不同。</p> <p>(4) 員工聘僱狀況：雇用 15 位員工，含保鏢、秘書、技師和機械工人等。</p> <p>(5) 經營成本：</p>

	<p>A. 人事成本：每人每月薪資介於 10,000 至 50,000 CFA 間。</p> <p>B. 倉儲成本：無倉庫。</p> <p>C. 運輸成本：從象牙海岸進口的貨櫃成本為一櫃 3,000,000 CFA。</p> <p>(6) 進貨來源及進貨量：代理許多品牌，農業機械產品多由巴西、中國和印度進口。有一位法國合夥人，一開始彼此較不熟悉時，使用銀行的信用狀，現在合作方式為進口農業機械時，僅支付部分費用，機械賣掉後再付剩下的款項。每年進貨數量不一定，視消費端需求而定。在進口之前，會先評估布國消費端使用情況且考量零件取得是否容易。</p> <p><b>3. 其他</b></p> <p>(1) Mr. Tapsoba 也從事汽車維修之業務，有申請巴格雷地區汽車和機械維修事業。</p>
聯絡資	<p>電話：226 5034 6020</p> <p>Email：contact@ggtimotors-bf.com</p> <p>網站：<a href="http://www.ggtimotors-bf.com">www.ggtimotors-bf.com</a></p>

時間	2013 年 2 月 19 (二) 以及 2013 年 4 月 16 日 (二)
地點	Ouaga
與會人員	Mr. Jean Kaboré, Director of JK DESSERTINE AGRO 3000 Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd. Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	農業機械供應商
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 從事行業動機/目的</b></p> <p>(1) 為賺取利潤，且能促進布國農業機械產業發展。</p> <p><b>2. 事業經營概況</b></p> <p>(1) 經營模式：主要銷售二手農業機械(曳引機、相關零件及其他農業機具)；若需要的話，也可提供新品；Mr. Jean Kaboré 會提供諮詢服務，以期幫客戶找到最符合其需求的商品。該公司最多客戶詢問的農業機具是可於稻田使用的曳引機(tractor)和犁(plough)。該公司僅提供非營利組織農業機具租賃的服務，而不提供農民租賃相關的服務。</p> <p>(2) 交易方式：自交貨起三個月內， Mr. Jean Kaboré 需償還該合夥人(供應商)所先墊付之貨款；與客戶則只進行現金交易，有些信任的客戶可以賒帳（延後付款）。</p> <p>(3) 銷售策略及管道：顧客導向，沒有網站，沒有銷售專員，會在當地報紙上刊登廣告，多為口碑行銷。Mr. Jean Kaboré 表示，其穩固客源的方法是，當客戶發現其所購買的曳引機可使用 5</p>

年或以上而不需修繕，則當客戶有相同的曳引機需求時，通常會回流購買；同時，客戶也會介紹其他有需求的新客戶購買相同品牌。客戶多為農民，不太需要使用網站。該店並未供貨給零售商，會有中間商(rabatteurs)帶客戶過來，他們提供服務給客戶並從客戶那獲取酬金。此外，該店並未提供保固服務，但當客戶提出要求時會協助修繕農業機械或提供其他服務，此為中國製造之農業機械無法與該公司相比之原因。

(4)員工聘僱狀況：無員工，僅受訪者一人。

(5)公司經營成本：

A. 運輸成本：一貨櫃 5,000,000 CFA

B. 貨品成本：一貨櫃 30,000,000 CFA

C. 稅賦成本：一貨櫃 3,000,000 CFA

(6)進貨來源：進貨主要來源為歐洲和法國，進口品牌包括 Fiat、Master Ferguson、Class 和 Case New Holland 等等。目前有一位法國的合夥人（供應商），目前透過法國籍合夥人尋找合適的農機具進口至布國。Mr. Jean Kaboré 透過電話和 Email 與該合夥人討論，合夥人依所提供的資訊找尋最適合的機器運至布國。若遇到有問題的農機，該合夥人會在運輸前向 Mr. Jean Kaboré 告知其在法國之修繕費用和購買零件的費用，若有能力在布國自行修繕，Mr. Jean Kaboré 通常選擇請法籍合夥人將機器和所需之零件運來，自行在修繕，通常這種方式所需之費用較為便宜。

(7) 進貨時間及方式：從聯繫法國籍合夥人的電話聯繫開始算起到收到貨櫃之時間約為 3 個月的時間，其中包括 2 個月在歐洲尋找合適的農業機械以及 1 個月的運輸時間。該公司提供買斷和寄銷之服務，只進口客戶需要的產品，一年約進貨 2 次，每年共約進貨 3 個 40 呎的貨櫃(其為該公司最大的可負擔量)。

### 3. 合作投資意願及看法

(1) Mr. Jean Kaboré 最優先考量的合作方式為貸款，並希望能提供比當地銀行低的利率，再者才為共同投資或入股和供應合作夥伴。

(2) 此外，若能了解更多合作或投資的詳細內容，並確實可以從中獲利，Mr. Jean Kaboré 對於投資相關農企業或與農業機械業者建立合作關係感到興趣。

(3) Mr. Jean Kaboré 表示期望能持續了解本案之進度並討論更多的合作可能性，可透過 Email 或電話連繫(法語可溝通)。

### 3. 其他

(1) Mr. Jean Kaboré 曾受到法國公司 Renault Company 的訓練。

(2) Mr. Jean Kaboré 分析，在布國，除了非營利組織外，通常大部分的農民或農民團體並沒有能力購買新的機器。以來自中國或印度的新曳引機為例，其價格約在 12,000,000CFA 至 20,000,000 CFA 之間，而自法國進口的二手的曳引機僅需要價 7,000,000 CFA。

(3) Mr. Jean Kaboré 認為，中國製的農業機具較不具競爭力。Mr. Jean Kaboré 所販售之曳引機可

	<p>達 90 馬力，可犁最深約 15 公分的田地；輕型的曳引機則可犁約 5 公分深的田。</p> <p>(4)Mr. Jean Kaboré 有意願發展農業機具零件相關業務，然目前市場上以車用零件販售較為活絡，農業機具零件相關市場相對發展較為緩慢。</p> <p>(5)Mr. Jean Kaboré 提及他有另一個事業 AgriMat，惟似乎發展不佳。</p> <p>(6)Mr. Jean Kaboré 提到還有兩家業者從事農業機具修繕再轉賣之生意，其購買農民無法修繕的壞掉曳引機，再自行修繕售出。此外，還有一家由法籍人士成立的小企業，自印度進口農業機械零件至布國販售。</p> <p>(7)Mr. Jean Kaboré 表示，該公司曾有一陣子流失客源，因其無法提供客戶所需之產品；若有更多的資金，則該公司將可以進口更多的機器。</p>
聯絡資料	<p>電話: 226 5048 6047/ 226 5050 8297 /226 7034 2530</p> <p>Email: jeankabore@hotmail.com</p> <p>jk.dessertine@fasonet.bf</p> <p>地址: 01 BP. 4409 - OUAGADOUGOU - BURKINA FASO</p>

時間	2013 年 3 月 01 日（五）及 2013 年 4 月 17 日（三）
地點	Ouaga
與會人員	Mr. Koudougou Blaise Kaboré, Phytopathologist, PhD Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd. （2013 年 3 月 01 日及 2013 年 4 月 17 日） Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd. （2013 年 4 月 17 日）
分類	INERA 稻作蟲害專家
訪談紀錄摘要	<p><b>1. 布國整體農業發展概況</b></p> <p>(1) 布國稻米產量約 100,000 公噸，為布國稻米需求量之一半，布國每年支出數百萬美元的費進口中國、印度、美國、巴基斯坦等國之稻米；因此，政府將稻米做為政府策略性發展之作物之一。相關統計資訊可由布國農部農村經濟促進局（Direction General de la promotion de l'economie rurale, DGPER)取得。</p> <p>(2) 布國從未進口原原種及原種，皆由 INERA 自行生產<sup>248</sup>。</p> <p>(3) 布國當地對於高品質的稻種需求相對較薄弱。因此，稻種之推廣對於生產稻種的公司而言將會是十分重要的工作，農民若能取得品質良好的稻種，在不好的生產條件（例如缺乏足夠水源）下農民仍能只獲得約 40%的收穫量。</p> <p>(4) 大多數農民通常不會規劃長期的生產計畫，僅會在需要時，才會購買稻種。目前，INERA</p>

<sup>248</sup> 依據此一資訊，後續有必要就布國 TS2 之原種及原原種之狀況進一步研究。

的倉庫裡還屯有 80 公噸的稻種便是此一狀況的例證。

(5) 台灣相關計畫之推廣範圍皆以 TS2 為主要種植品種。

(6) Mr. Koudougou Blaise Kaboré 提到在蘇魯地區，因為水床低，水稻栽植多為幫浦灌溉，相較巴格雷地區水費較貴。

(7) 目前國內稻米生產僅佔市場需求的 40%，因此確實有稻米需求，且消費量逐年增加。認為稻種公司應該會成功，但因巴格雷地區已有 32 位稻種生產者，因此主要工作是應先調查市場(含布國和鄰近國家)。

(8) Mr. Koudougou Blaise Kaboré 表示據其所知，目前似乎有許多公司皆向巴格雷極公司申請土地以生產種子。

## 2. 業務發展概況

(1) 目前 INERA 正進行兩項計畫：一項是針對稻米的研究計畫（計畫全名係為 Programme riz et riziculture de l'INERA，自 1970 年代便開始推行，目前，該計畫之主持人為 Dr. Ibrahim Ouédraogo。），另一項研究計畫則包含所有穀類。在該項針對稻米的研究計畫中，研究團隊致力於研發高單位產量的稻米品種，改善稻米品質以達到市場需求。該稻米研究計畫下之子計畫包括針對育種(Breeder)、農藝學(Agronomy)、土壤研究(Soil sciences)、植物保護(Plant protection)、病理學(Pathology)、灌溉(Irrigation)及經濟學(Economy)等。

(2) FKR 品種之稻米目前單位產量可達 7 公噸/公頃以上。TS2 則易出現病害，因此每隔 3 到 5

年便需進行換種。TS2 病害容易和其他品種交叉感染，目前，已觀察到 FKR14 也開始對於感染 TS2 的同一病菌敏感，這也是為什麼 TS2 不被推廣之原因。

(3) 布國政府目前資助 INERA 進行當地品種的研究，並以 FKR 作為主要推廣之稻米品種，INERA 目前研究的新方向主要希望將 TS2 及 FKR 之品種雜交，創造出一可保留 TS2 和 FKR 品種優良基因的新品種(保留 TS2 口感與 FKR 的抗病性)。目前新品種尚未進行田間試驗，因此也尚未命名。Mr. Koudougou Blaise Kaboré 並不清楚 FKR-TS2 之雜交品種實驗之推行時間，此資訊僅有在 Bobo 城之研究人員可以回答。

(4) TS2 易感染稻白葉枯病(leaf blight)，這樣的狀況主要會影響農民種植 TS2 之意願，因其將導致收穫量降低；然而，對於消費者而言，此病害不會造成健康上的影響。此外，Mr. Koudougou Blaise Kaboré 提及一般而言無論是 FKR 或 TS2 皆易感染 rice blight。

### 3. 其他

(1) Mr. Koudougou Blaise Kaboré 建議：

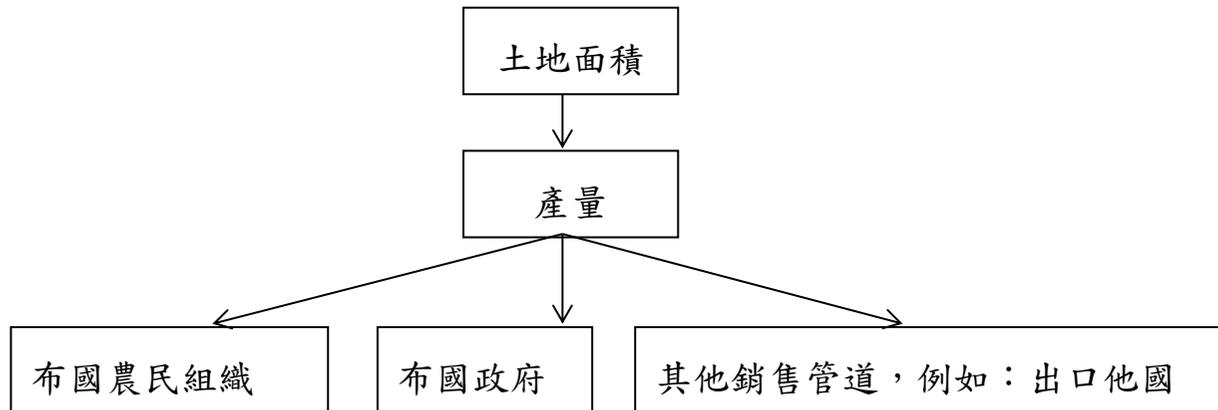
- A. 與農民組織建立契作合約
- B. 不應侷限巴格雷地區的市場，應將布國整體市場納入考量
- C. 應思考如何出口稻種至其他鄰近國家
- D. 將布國政府列為稻種之潛在購買者
- E. 了解布國稻米生產地之狀況，並與各農民組織接洽。

F. 建議了解 MOB 預估之稻米產量，以及陸稻計畫 PRP(Projet Riz Pluvial)的 Mr. Youssef Ouattara，並將此一資訊納入考量。

G. 建議在進行 50 公頃的生產前，須先進行市場調查，因為生產出來的 2,000 公噸有可能超過當地市場需求。TS2 可能單位產量為 5 噸/公頃。

(2) 若有打算將稻種或稻米外銷至其他國家，Mr. Koudougou Blaise Kaboré 也建議應與他國之農民組織接洽，並應確保產品之品質符合需求和取得認證以保護公司之品牌。

(3) Mr. Koudougou Blaise Kaboré 建議，在知道生產面積後，應先考慮布國整體市場對於稻米及稻種之需求，再來考量可出口至布國以外地區之稻種及稻米數量，策略思考方向請參見下圖。



(4) 農機方面，認為重要的夥伴是 RMG Concept SA - Sahel Farming (WIENCO)，建議應於公司成立前先聯繫討論，該公司提供肥料給生產者，生產者以作物交換，若希望得到更多資訊，

	可連繫在 MOB 和 RMG 工作的 Mr. Ali Ouedraogo，也可向 DGPER/ministry of agriculture 取得稻米相關統計數據。
聯絡資訊	電話：226 7031 8361 地址：CREAF de Kamboinse, 01 BP 476 Ouagadougou 01-Burkina Faso Email：blaise.k2007@yahoo.fr

時間	2013 年 2 月 27 日 (三)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Amadou Sawadogo Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd.
分類	前布國農業部員工
訪談紀錄摘要	(1) 受訪者提及在生產期間可雇用當地工人和租用農業設備。 (2) 當地產業具資金缺乏之問題。 (3) 受訪者建議可去拜訪蘇魯的農業相關組織(包含美國、法國、中國)。 (4) 對受訪者而言，巴格雷地區為複製蘇魯地區的經營模式，但巴格雷地區宣傳較多。
聯絡資訊	電話：226 7031 8361 地址：CREAF de Kamboinse, 01 BP 476 Ouagadougou 01-Burkina Faso Email：blaise.k2007@yahoo.fr

時間	2013 年 4 月 15 日 (一)
地點	巴格雷 (Bagre) 地區
與會者	Mr. Ali Ouédraogo, RMG-Sahel farming Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd. Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	種子、農業資材及農業機械供應商(外資企業)
訪談紀錄摘要	<p>1. <b>從事行業動機/目的</b></p> <p>(1)Mr. Ali Ouédraogo 原先在 MOB 工作，在一年前換到 RMG-Sahel farming 工作。</p> <p>2. RMG-Sahel farming company 是一家法國和瑞士合作的公司，在西非數個國家都有佈點。<b>事業經營概況</b></p> <p>(1)營運模式：RMG 提供農業相關資材，包括肥料、農藥、種子和農業機械等給農民，而農民則以其收成的稻穀來扣抵相關費用，RMG 並收購剩下的稻穀，RMG 自己再將收購來的稻穀進行碾米加工後再至市場上銷售，RMG 也計畫引進更先進的碾米機器並擴張營業規模。</p> <p>3. <b>其他</b></p> <p>(1)RMG 申請巴格雷極計畫 600 公頃的土地，以達到未來生產稻穀的目標。RMG 和非營利組織 Syngenta foundation 有合作關係，並歡迎和在巴格雷地區成立的新公司進行合作。</p> <p>(2)布國 2009 年稻米總產量(含各個品種)為 195,102 公噸。稻米市場需求仍高於國內稻米生產量。</p>

為了滿足市場需求，布國政府平均每年進口約佔市場 60%的稻米，價值約為 330 億 CFA<sup>249</sup>，而國產稻米則佔 40%的市場佔有率。此外，由於稻米容易烹煮，稻米逐漸成為布國人民最重要的主食，尤其是在城市地區。

(3)。自 2008 年起，布國政府透過 SONAGESS 推廣國產稻米，稻米的消費量正在增加。布國的稻米消費趨勢變化如下：

A. 1960 年，每人每年平均稻米消費量約為 4.5 kg；

B. 1992 年，每人每年平均稻米消費量約為 14.8 kg；

C. 2013 年，每人每年平均稻米消費量約為 19kg；在城市地區，甚至可以達到每人每年平均稻米消費量約為 50Kg。

D. 根據預測，2018 年，每人每年平均稻米消費量將可達到 25kg，總消費量約為 466,000 公噸。

(4)Mr. Ali Ouédraogo 提及消費者喜歡稻米烹煮後膨脹的特色，進口稻米含水量約為 6%至 7%，烹煮過後會膨脹，而這也是為什麼消費者喜愛進口稻米的原因。

(5)國產稻米部分，消費者喜愛 TS2 勝過於 NERICA(西非稻 FKR 系列) (由非洲米和日本米的雜交品種)。消費者目前仍會購買一袋稻米中碎米率達 25%的米。

(6)巴格雷地區目前在進行稻米產業相關的廠商，除了 RMG-Sahel farming company 外，還有：

<sup>249</sup> 此一數值與 INERA DR. Koudougou Blaise Kaboré 所提之數百萬美元之進口值有出入。後續可進一步探究相關市場價值。

	<p>Grenier du Faso (該公司擁有良好的碾米設備，規模比 Rizerie Wend-Konta 更大)、 Rizerie Wend-Konta、OCADES (由天主教教會擁有) 等。</p> <p>(7) 對於欲在巴格雷地區設立的新公司，Mr. Ali Ouédraogo 認為有以下幾點注意事項：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>A. 與當地企業和雇用當地員工的外國企業合作，布國政府也鼓勵布籍專家投入。</li> <li>B. 藉由投資當地既有業者可幫助外資公司瞭解當地市場，且依據過去的經驗，布國人民不一定會對外商抱持較開放的態度。</li> <li>C. 由於當地人力資源不足，許多年輕人較傾向至金礦業或海外工作而非投入農業就業市場，因此，投資農業機具以販售或租用給當地農民將是具有前景的潛在市場。</li> <li>D. 提供農民所需的其他農業生產相關服務應也會是具有前景的潛在市場，可協助農民滿足正在成長的需求。。</li> <li>E. 擁有良好設備之碾米商可以提供品質較佳的產品。</li> </ul>
聯絡資訊	電話：70679591 / 78140422

時間	2013 年 4 月 17 日 (三)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Youssef Ouattara, director of Projet riz pluvial (PRP) or Rain fall rice project Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd. Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	陸稻計畫管理人員
訪談紀錄摘要	<p>1. 布國整體農業發展概況</p> <p>(1) 目前稻米為布國第四大生產作物(前三大作物為高粱、玉米和小米)。布國商業部 (the ministry of commerce) 應有相關消費趨勢的統計數據。</p> <p>(2) Mr. Youssef Ouattara 表示，過去布國農民習慣將其所生產的稻米全部都銷售出去，然布國稻農現在也開始食用自己所生產之稻米。陸稻計畫所生產的稻米約有 60%到 70%之產量係由稻農自行消費，此一情況也是目前布國人民飲食習慣轉變之例證。此外，越來越多的餐館菜單上出現稻米或其他西式食物，而本地的主食，包括如玉米、高粱、小米等逐漸消失在菜單上。</p> <p>(3) Mr. Youssef Ouattara 表示，關於稻米之生產，布國稻米行業委員會( comité interprofessionnel du riz du Burkina , CIRB)、全國稻米生產者組織(Union national des producteurs de riz du Burkina, UNPR)、農部主管稻米生產之官員(the ministry of agriculture for produced rice) 以及貿易部主管</p>

稻米進口之官員(the ministry of trade for imported rice) 應可提供相關現況資訊。建議可向 Mr. Bikienga(農部負責統計的人員)詢問。Mr. Youssouf Ouattara 表示就其所知，目前約有 50 至 60 間家庭式的碾米廠，主要將農民或農民組織所生產的稻米進行碾米加工。

(4)Mr. Youssouf Ouattara 表示，目前稻米之生產品質已有所提升，如何持續提升產量成為主要的挑戰。布國目前之各稻米生產比例如下：

A. 55%至 58%的稻米產量來自於灌溉田

B. 40%來自低地田

C. 5%來自旱田(up lands)

## 2. 計畫發展概況

(1)陸稻計畫自 2002 年開始施行，目前為第二階段，預計於 2013 年年底告一段落，第三階段將於 2014 年 1 月開始啟動。Mr. Youssouf Ouattara 提及 6 至 7 年前國內稻米生產僅佔市場需求的 33%，到了 2012 年，國內稻米生產已佔市場需求的 58%。稻米消費量的成長主要因為人口和飲食習慣的變化。布國計畫能於 2018 年稻米產量達到 840,000 公噸(包括所有的生產方式)。在布國，每年約有 2,000 公頃至 2,500 公頃之土地開發以栽植稻米。

(2)陸稻計畫主要和 Bama 地區之稻種生產者合作生產稻種，並提供稻種和肥料予栽植稻米的農民，每公頃之田地稻種用量約為 50 公斤。

(3)陸稻計畫人員同時也提供計畫範圍之外的農民相關協助，提供他們陸稻計畫下所生產之稻種。

	<p>(4)陸稻計畫在布國 13 個地區進行推廣，總共約有 500,000 公頃之低地田待開發。第一期之目標為開發 6,500 公頃之田地，第二期目標為開發 7,500 公頃。而自計畫時程起至今，該計畫目前已開發了約 16,000 公頃之土地，超過預設目標；在前述陸稻計畫之統計資料之外，還有 2,000 公頃的田地是由受到該陸稻計畫協助之稻農後來自行發展的土地，屬於陸稻計畫間接獲得的成果。截至目前為止，雖然該計畫之成果已超過原訂希望開發之土地面積範圍，然布國仍有許多可耕地有待開發。</p> <p>(5)陸稻計畫鼓勵低地地區之農民每兩年換種一次，稻種價格為 500 CFA/公斤。</p> <p>(6)目前該計畫在低地田生產 TS2 和 FKR19 稻種，同時，該計畫也正嘗試引進 FKR45。目前 FKR45 之單位產量約為 2 公噸/公頃，生長期約為 86 天。</p> <p>(7)陸稻計畫主要希望協助增加國內稻米生產。此外，為提升稻米之生產品質，曾協助引進來自台灣的新型農業機械。</p>
聯絡資訊	<p>地址： 01 BP 7018 Ouagadougou 01</p> <p>電話： 50 34 19 01/03 70 69 84 55</p> <p>E-MAIL: <a href="mailto:gsanou5@yahoo.fr">gsanou5@yahoo.fr</a>/<a href="mailto:soumpro@gmail.com">soumpro@gmail.com</a></p> <p>SKYPE: sanou.gaoussou33</p>

時間	2013 年 4 月 18 日 (四)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Aboubacar Bikienga, Direction general of rural economy promotion (DGPER), Ministry of agriculture Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd. Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	布國農業部門官方人員
訪談紀錄摘要	<p>1. <b>Mr. Bikienga 提供布國農業作物生產相關統計數據</b></p> <p>(1)Mr. Aboubacar Bikienga 提供關於布國稻米市場之資料，布國 2012 年至 2013 年<sup>250</sup>之稻米生產面積約為 136,864 公頃，而稻米產量約為 319,390 公噸；2013 年往回推算五年之平均產量約為 197,825 公噸。此外，目前約有 30%至 40%之稻米產量被運往市場銷售，其餘的通常由農民自己所消費。</p> <p>2. <b>其他建議</b></p> <p>(1)關於農業生產、肥料及種子之使用和進口，布國都有相關法律規範。相關資訊可由負責農業相關產品或資材進口之農部生產局(Direction Generale de la Production Vegetale, DGPV)取得。</p>
聯絡資訊	Email : <a href="mailto:bikienga2@yahoo.com">bikienga2@yahoo.com</a>

<sup>250</sup> 由於布國的旱季在每年的二月至六月，而雨季則從七月到隔年一月，因此，目前布國政府官方之統計資料是跨年度的。例如，2012 年至 2013 年的數據係為從 2012 年之二月開始至 2013 年一月的數據，其中完整含括乾季及雨季。

時間	2013年4月17日(三)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Adamou Nikiema, Marketing manager of Bagre Pole Mr. Boukare Tapsoba, PHYCOS International Co., Ltd. Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	巴格雷極公司行銷經理
訪談紀錄摘要	<p>(1)根據 Mr. Adamou Nikiema 表示，無論是否是當地或外資公司，都也必須在巴格雷地區設立新公司或註冊和搬遷至巴格雷地區方能享有稅賦減免等相關優惠，以利巴格雷極公司掌握各公司的發展狀況(經營規模、實質資本)。</p> <p>(2)Mr. Adamou Nikiema 提及基本上任何在巴格雷地區生產之作物，包括稻種、稻米等，皆可外銷<sup>251</sup>。</p> <p>(3)巴格雷地區的水費，目前規劃以每季或每期進行收費，以每一公頃的用水多寡計算。</p> <p>(4)巴格雷極公司計畫建造房屋給予設立在巴格雷的公司工人居住。因此，巴格雷極公司相當歡迎建設公司來申請相關計畫，建設公司在巴格雷地區建設所用之材料進口皆可免除關稅。</p> <p>(5)關於 ICDF 若以投資目前在巴格雷地區現有的中小企業之作法來推動開發援助，Mr. Adamou Nikiema 表示樂觀其成，他表示，在巴格雷地區約有 3,380 公頃的土地係由小農經營，其對於</p>

<sup>251</sup> 但此部分與布國農部之說法不一，截至本報告完成之日尚無法取得其回覆確認，需再進一步確認相關出口規定。

微型貸款有一定的需求，許多人前來巴格雷公司需求財務協助，因此，微型貸款業務應是一個好的選項；若有台商有興趣在巴格雷地區成立融資相關企業，首先須做好所有的調查工作，巴格雷極公司亦可給予必要的協助。

(6) 目前公司設立相關作業可於布國創業中心(The House of Enterprise)協助，巴格雷極公司將在今年於巴格雷地區設立專門的辦事處，負責處理在巴格雷設立公司申請之相關作業，希望能將作業流程縮短在三日內完成。

(7) 布國政府所提出的投資補助有以下時程限制：

A. 前 7 年，該公司可以獲得稅賦減免的優惠。

B. 第 8 年至第 12 年，該公司則需負擔一半的稅賦。

C. 第 12 年以後，所有在巴格雷地區的公司需要全額繳交所有的應繳稅賦，而不再享有任何優惠。

(8) 目前已知有 650 個單位向巴格雷極公司提出土地使用申請，由於目前尚未進行審查程序，無法告知其土地申請面積和其他資訊。

(9) 目前已在巴格雷地區登記成立或運作的公司包括：Agro Banana、RMG、Pro Agro、Ilaria Burkina、Agri Tech 等。至於 Wend-Konta enterprise，相較於上述幾家企業，則應屬於中小企業。

(10) Mr. Adamou Nikiema 建議在等待申請結果的同時，可先著手進行各項業務的可行性研究，並了解未來公司潛在的客戶以及市場相關規範，也可先行準備公司設立所需的各項文件，以便在

	<p>後續的流程中搶得先機。</p> <p>(11) Mr. Adamou Nikiema 並提出在巴格雷地區其他的商業機會包括：18,000 公頃的土地面積可供作物生產、200 公頃的工業用地、13,000 公頃的土地將用於畜牧；除現已開發的 11 個魚池外，還有 89 個魚池仍待開發；機械事業以及營建相關事業（含房舍建築以及農業灌溉渠道建設）等都是台商值得注意的項目。</p>
聯絡資訊	<p>電話: 70 200 541 / 76 200 541</p> <p>E-mail : <a href="mailto:ada_nick2003@yahoo.fr">ada_nick2003@yahoo.fr</a></p>

時間	2013 年 4 月 18 日 (四)
地點	Ouaga
與會者	Mr. Souleymane Ouédraogo, Direction of commercial exchange and statistics, Ministry of trade, industry and handicraft Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd. Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	布國商業、企業提昇暨手工業部官方人員
訪談紀錄摘要	1. <b>Mr. Ouédraogo 提供布國農業作物相關統計數據。</b> (1)Mr. Ouédraogo 表示後續將以電郵方式寄送相關資訊，並歡迎 PHYCOS 若有需要更多的資訊可連繫他。
聯絡資訊	電話：78 052 730/50 481 453

時間	2013 年 4 月 18 日 (四)
地點	瓦加杜古 (Ouagadougou)
與會者	Mr. Souleymane Ouédraogo, Direction of commercial exchange and statistics, Ministry of trade, industry and handicraft Mr. Boukare Tapsoba , PHYCOS International Co., Ltd. Mr. Matt C.F. Feng, project manager, PHYCOS International Co., Ltd.
分類	布國商業、企業提昇暨手工業部官方人員
訪談紀錄摘要	2. <b>Mr. Ouédraogo 提供布國農業作物相關統計數據。</b> (2)Mr. Ouédraogo 表示後續將以電郵方式寄送相關資訊，並歡迎 PHYCOS 若有需要更多的資訊可連繫他。
聯絡資訊	電話：78 052 730/50 481 453

## 附件七、布國稻米市場調查資訊

### Nabons Wende (大盤商)

調查地點：Ouaga

調查時間：2013 年 4 月

調查人員：Bayala Ange Lionel

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Oki	泰國	50 公斤	19,700CFA	
Indian Rice	越南、中國	50 公斤	16,000CFA	
Super Alize	泰國	50 公斤	24,500CFA	

其他販售品牌：Aplexe (泰國)、African Zuluhut (中國)、Alize (泰國)

- 主要銷售對象：75%為中盤商
- 主要供應商：100%由 Kanis international 進貨
- 販售包裝：50 公斤
- 進貨包裝：50 公斤
- 交易方式：現金交易
- 電話：50 30 83 73
- 其他：供應商 Kanis international 地址為 avenue Yeninga 13410 ouagadougou

**NANA Boureima (大盤商)**

調查地點：Ouaga

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Oki	泰國	50 公斤	19,500CFA	
Uncle Sam	泰國	25 公斤	12,250CFA	
		50 公斤	24,250CFA	
Super Alize	泰國	50 公斤	19,500CFA	
Nafi	泰國	5 公斤	12,250CFA	
Super Eagle	泰國	50 公斤	19,000CFA	

- 主要銷售對象：超過 50% 為中盤商、零售商
- 進貨包裝：50 公斤
- 暢銷品：Uncle Sam 和 Super Alize (因為便宜)
- 交易方式：銀行支票
- 進貨頻率：經常 (regular)
- 電話：50 30 10 29

**Aladji's Shop (大盤商)**

調查地點：Ouaga

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Libidor	泰國	25 公斤	11,750CFA	
Sonia	泰國	50 公斤	19,500CFA	
Whited Rice	泰國	50 公斤	19,750CFA	
Uncle Sam	泰國	25 公斤	12,200CFA	
		50 公斤	24,250CFA	
Thai Rice	泰國	25 公斤	11,500CFA	
		50 公斤	19,500CFA	
Super Alize	泰國	50 公斤	19,500CFA	
Oki	印度	50 公斤	19,750CFA	

其他販售品牌：Alize（印度進口）

- 主要銷售對象：超過 50% 為中盤商、零售商
- 主要供應商：Kanis international
- 進貨包裝：25 公斤、50 公斤
- 暢銷品：所有的產品都賣得很好

- 交易方式：現金、銀行支票
- 進貨頻率：正常(normal)
- 電話：50 30 18 73
- 其他：其供應商 Kanis international 地址為 10 bp 13410 ouaga avnue yeninga，電話 50 30 07 46

### Marina market (超市)

調查地點：Ouaga

調查時間：2012 年 12 月及 2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Maman	泰國	1 公斤	800CFA	
Daawat	泰國	1 公斤	1,550CFA、2,300CFA <sup>252</sup>	Sella 121 Indian Basmati Rice
Uncle Sam	泰國	1 公斤	1100CFA; 775CFA; 925CFA	
Arroz	泰國	1 公斤	7,75CFA	
Sultana	泰國	5 公斤	4,600CFA、5,750CFA <sup>253</sup>	Tai Jasmine Rice
		25 公斤	28,625CFA	
Horse	泰國	5 公斤	4,600CFA	

<sup>252</sup> 據 2012 年 12 月調查 Daawat 進口米 1 公斤裝價格為 2,300CFA，而據 2013 年 2 月調查價格為 1,550CFA。

<sup>253</sup> 據 2012 年 12 月調查 Sultana 進口米 5 公斤裝價格為 5,750CFA，而據 2013 年 2 月調查價格為 4,600CFA。

Uncle Benz	泰國	1 公斤	3,300CFA	
Incollable	泰國	1 公斤	1,100CFA	
Gardenia Long Grain Rice		0.907KG	1590 CFA	2012 年 12 月調查
EOBA Fonio Precult		1 公斤	1,300CFA	2012 年 12 月調查
EOBA Fonio Propre		1 公斤	750CFA	2012 年 12 月調查
Basmati	泰國	1 公斤	1890CFA; 1470CFA; 1520CFA	

- 主要銷售對象：家庭、外籍人士
- 暢銷品：Sultana、Horse 及 Uncle Sam
- 進口口岸：象牙海岸（Abidjan, Ivory coast）、多哥（Lome, Togo）
- 交易方式：現金交易
- 銷售量：每天銷售約 10-15 包
- 進貨頻率：兩天一次
- 電話：(226) 50 31 28 80 、(226)50 33 71 80
- E-mail：infos@marina-market.com
- 地址：Central Town, Avenue Yennenga, 01 BP. 516 - OUAGADOUGOU - BURKINA FASO

**Chopette (超市)**

調查地點：Ouaga

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
India rice	印度	5 公斤	4,000CFA	
Uncle sam	泰國	5 公斤	4,250CFA	
Tez aab white rice	巴基斯坦	5 公斤	5,250CFA	

其他販售品牌： African Zuluhut

- 主要供應商：沒有固定供應商
- 暢銷產品：Uncle sam (因口感佳)
- 交易方式：現金交易
- 銷售量：約 1 天 10 包
- 進貨頻率：每天
- 電話：50 36 29 09
- 地址：294 Avenue Babanguida, secteur 13

**Scimas(超市)**

調查地點：Ouaga

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Super Lux	泰國	5 公斤	5,650CFA	
Vivien Paille		1 公斤	2,950CFA	
Aoun		1 公斤	1,500CFA	
Basmati		1 公斤	3,300CFA	
Uncle Sam		1 公斤	1,150CFA	

- 主要銷售對象：一般家庭
- 主要進貨來源：外部供應商 (External Supplier)
- 進口口岸：象牙海岸、多哥
- 進貨頻率：每個月
- 暢銷產品：Basmati、Uncle Sam (品質、價格因素)
- 銷售量：每個月 10 包
- 交易方式：現金交易
- 電話：50 30 62 80
- 地址：SCIMAS. Avenue Yennenga, BP 724. OUAGADOUGOU 01.

**Bingo Market (超市)**

調查地點：Ouaga				
調查時間：2012 年 12 月				
品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Indian Long Grain Biryani Rice	印度	10 公斤	13,500CFA	由 GAUTAM GENERAL TRADING L,L.C 包裝
Uncle Bob	泰國	5 公斤	5,250CFA	
Extra Long Grain Basmati Sella Rice		5 公斤	5,500CFA	
Market shop ( zone 1) Mrs Marie ( 零售商 )				
調查地點：Ouaga				
調查時間：2013 年 4 月				
品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Super Alize	泰國	50 公斤	19,750CFA	
		25 公斤	9,750CFA	
Super Eagle White	泰國	50 公斤	19,500CFA	
		25 公斤	9,750CFA	

其他販售品牌：Thai long grain grade、Libidor、Whited long grain、Sonia、Uncle sam

- 主要銷售對象：低收入家庭
- 主要進貨來源：Ets Nana Boureima
- 進貨包裝：25 公斤、50 公斤
- 暢銷產品：Super Alize 25kg 裝（因為便宜）
- 交易方式：現金交易
- 電話：78 60 18 21

### Ouedraogo Madou（零售商）

調查地點：Ouaga

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Uncle sam	泰國	25 公斤	12,500CFA	
		50 公斤	24,500CFA	
Thai long rice	泰國	50 公斤	24,500CFA	
Libidor	泰國	25 公斤	12,000CFA	
Whited Long grain	泰國	50 公斤	20,000CFA	
Sonia	泰國	50 公斤	19,750CFA	

Super alize	泰國	50 公斤	19,750CFA	
<ul style="list-style-type: none"> <li>· 主要銷售對象：100% 中小型家庭</li> <li>· 主要進貨來源：100% Aladji's shop</li> <li>· 進貨包裝：25 公斤、50 公斤</li> <li>· 暢銷產品：Uncle sam 和 Super alize (Uncle sam 口感好，價錢可負擔)</li> <li>· 銷售量：約 1 個月 15 包</li> <li>· 交易方式：現金交易</li> <li>· 電話：78 31 36 27</li> </ul>				
<b>Lamine Dirba (零售商)</b>				
調查地點：Ouaga				
調查時間：2013 年 4 月				
品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Oki	泰國	50 公斤	19,750CFA	
Uncle sam	泰國	25 公斤	12,500CFA	
		50 公斤	24,500CFA	
Super Alize	泰國	25 公斤	10,000CFA	
Nafi	泰國	25 公斤	12,500CFA	

- 主要銷售對象：家庭、零售商
- 主要進貨來源：Kanis International
- 進貨包裝：25 公斤、50 公斤
- 暢銷產品：Uncle sam（口感好且香）
- 交易方式：現金交易
- 銷售量：因受訪者之店鋪剛開張，受訪者提及前兩個禮拜銷售量約 20 公斤
- 電話：70 23 63 44
- 地址：sankara yaare

**Nana et fils（進口商）**

調查地點：BOBO

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
PJS zuluhut	印度	50 公斤	18,750CFA	
PJStomato broken	印度	50 公斤	16,750CFA	
Africain Zuluhut	國產	1 公噸	295,000CFA	

- 主要銷售對象：大盤商
- 暢銷產品：PJSzuluhut（最好的品質、價格考量）

- 進口口岸：象牙海岸（Abidjan, Ivory coast）
- 進貨頻率：每 15 天一次
- 交易方式：現金、支票
- 電話：20974174
- 地址：Avenue de la nation

### SYDIS（進口商）

調查地點：BOBO

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Africain Zuluh	印度、緬甸	1 噸	295,000CFA	

其他銷售品牌：Uncle sam

- 主要銷售對象：大盤商
- 進貨包裝：1 噸
- 暢銷產品：Africain zuluhut（因品質最好）
- 進口口岸：象牙海岸（Abidjan, Ivory coast）
- 交易方式：現金、貸款
- 進貨頻率：每三個月一次

- 電話：20985407
- E-mail：[sydis@fasonet.bf](mailto:sydis@fasonet.bf)

**Ouedraogo Ali (進口商)**

調查地點：BOBO

調查時間：2013年4月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Moi	泰國	1 公斤	375CFA	
		50 公斤	16,250CFA	
Diman	國產	20 公斤	7,500CFA	

其他銷售品牌：Uncle Sam、Horse、Sun、Broken

- 進貨包裝：25 公斤、50 公斤
- 主要銷售對象：大盤商
- 暢銷產品：Sun (因價格最好)
- 進口口岸：象牙海岸 (Abidjan, Ivory coast)
- 交易方式：現金、支票
- 銷售量：1 天 3 噸
- 進貨頻率：每個月

· 電話：70603030

**Sawadogo Daouda(大盤商)**

**調查地點：BOBO**

**調查時間：2013 年 4 月**

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Moi	印度、泰國、中國	50 公斤	18,250CFA	
Indian Rice		50 公斤	16,250CFA	
Aplexe		50 公斤	18,250CFA	
African Zuluhut		50 公斤	15,250CFA	
Alize		50 公斤	16,250CFA	
Super Alize		50 公斤	19,250CFA	
Uncle Sam		50 公斤	24,750CFA	

主要供貨來源：當地供應商

主要銷售對象：鄰近村莊的零售商

進貨包裝：25 公斤、50 公斤、300 公斤(經常)

暢銷產品：African Zuluhut、Indian Rice、Aplexe、Alize

交易方式：現金

電話：70257152

地址：Rue: André Aubaret

**BoubaOuedraogo(大盤商)**

**調查地點：BOBO**

**調查時間：2013 年 4 月**

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
PJS Preniun	印度	50 公斤	16,750CFA	
Horse (Cheval)	泰國	50 公斤	16,250CFA	
Alize	泰國	50 公斤	16,250CFA	
Bama Rice	國產	25 公斤	6500 CFA	
		25 公斤	12,500 CFA	

主要銷售對象：零售商

主要進貨來源：當地供應商

進貨包裝單位：25 公斤、50 公斤

暢銷產品：PJS、Bama Rice(好價格且好賣)

銷售數量：約 1 個月 30 包

進貨頻率：近 1 個月

交易方式：現金

地址：Bobo, National Road, N0.1 Section 7

**Sore & frères(大盤商)**

**調查地點：BOBO**

**調查時間：2013 年 4 月**

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Uncle Sam	泰國	50 公斤	26,000CFA	
PJS-Preniun	印度	50 公斤	15,250CFA	
Bama	國產	25 公斤	6,250CFA	

進貨包裝單位：25 公斤、50 公斤

進貨頻率：每個月一次

暢銷產品：PJS(價格可以負擔)

交易方式：現金交易

電話：70281647

**Marina Market BOBO(超市)**

**調查地點：BOBO**

**調查時間：2013 年 4 月**

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Sultana	義大利	5 公斤	4,600CFA	
Basmati	越南、泰國	1 公斤	775CFA	
		5 公斤	5,750CFA	
Uncle Sam		1 公斤	1,470CFA	
		5 公斤	4,600CFA	
Jasmin		1 公斤	2,750CFA	
Uncle Benz		1 公斤	2,750CFA	

其他銷售品牌：Horse

暢銷產品：Horse、Sultana (好價格)

銷售量：每天約 6 包

進口口岸：Lomé

交易方式：現金、支票

進貨頻率：每個月

地址：Rue de la republique

**Alimentation Moderne de la Paix(超市)**

**調查地點：BOBO**

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Perfumed Broken	印度、泰國、象牙海岸	50 公斤	26,000CFA	
Indian Rice		50 公斤	18,750 CFA	
Pakistan Rice		50 公斤	16,750 CFA	
Uncle Sam		1 公斤	1,200 CFA	
		5 公斤	4,600 CFA	
Maman		1 公斤	900 CFA	

主要銷售對象：一般家庭

進貨包裝：50 公斤、25 公斤、10 公斤

進貨頻率：每個月

暢銷產品：Pakistan Rice(品質好、價格因素)

交易方式：現金

進口口岸：Abidjan or Lome

銷售量：約 1 天 3 包

地址：Rue Pepin Malherbe, Bobo Dioulasso

**Alimentation Bingo Bobo-Dioulasso(超市)**

**調查地點：BOBO**

**調查時間：2013 年 4 月**

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Safeer Pakistan	越南、泰國、巴基斯坦	5 公斤	5,500CFA	
Super Rice		5 公斤	5,000CFA	
Vietnam Rice		5 公斤	5,000CFA	
Saket		10 公斤	13,500CFA	
Desert King		10 公斤	13,500CFA	

其他銷售品牌：Basmati

交易方式：現金、支票

銷售量：約 1 天 3 包

進貨頻率：約 1 個月

電話：20980808

地址：Rue:Avenue de la republique

**Sawadogo Victor(零售商)**

**調查地點：BOBO**

**調查時間：2013 年 4 月**

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Alize Long Grain	泰國	1 公斤	350CFA	
		50 公斤	16,250CFA	
其他銷售品牌：Uncle Sam(泰國)				
<p>主要銷售對象：一般家庭</p> <p>主要進貨來源：當地供應商</p> <p>進貨包裝單位：50 公斤</p> <p>暢銷產品：Alize(價格因素)</p> <p>銷售量：每天約 15 公斤</p> <p>進貨頻率：3 個禮拜 1 次</p> <p>交易方式：現金</p> <p>電話：74258364</p> <p>地址：Rue: 16,09 Secteur 16, Bobo</p>				
<b>Zoné Abdoul Karim(零售商)</b>				
<b>調查地點：BOBO</b>				
<b>調查時間：2013 年 4 月</b>				
品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註

African Zuluhut	印度	1	375	
		50	16,750	
Indian Alize Long Grain	印度	1	350	
		50	16,250	
<p>主要銷售對象：一般家庭  暢銷產品：Indian Alizé(口感好)  交易方式：現金  進貨包裝單位：50 公斤  進貨頻率：2 個禮拜一次  電話：76153352  地址：Rue Vincens, secteur 4,koko</p>				
<p><b>Rabdo Issa(零售商)</b>  <b>調查地點：BOBO</b>  <b>調查時間：2013 年 4 月</b></p>				
品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Meme	泰國	1 公斤	375CFA	
		50 公斤	16,250 CFA	

Jasmin	泰國	1 公斤	2,750 CFA	
Tamiz	印度	1 公斤	350 CFA	
		50 公斤	16,250 CFA	
Tomato	印度	1 公斤	350 CFA	
		50 公斤	16,250 CFA	

主要銷售對象：一般家庭

主要進貨來源：當地供應商

進貨包裝單位：25 公斤、50 公斤

暢銷產品：Tomato、Tamiz（品質好、價格因素）

銷售量：每天 25 公斤

交易方式：現金、賒帳（延後付款）

進貨頻率：每個月

地址：Rue 16,09

**Sanou David(大盤商)**

**調查地點：BAMA**

**調查時間：2013 年 4 月**

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
----	---------	------	------	----

Bama Rice	國產	100 公斤	22,500CFA	
Kouka Rice	國產	50 公斤	13,500CFA	
Padema Rice	國產	50 公斤	13,500CFA	
暢銷產品：Bama Rice（好口感） 銷售量：約 1 禮拜 10 包 交易方式：現金 地址：Section No6, BAMA				
<b>Sanou Mariam(大盤商)</b> <b>調查地點：BAMA</b> <b>調查時間：2013 年 4 月</b>				
品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Bama Rice	國產	2 公斤	450CFA	
		25 公斤	12,500CFA	
主要進貨來源：當地供應商 主要銷售對象：零售商 暢銷品：Bama Rice(最好的口感) 交易方式：現金				

地址：Section No3 of BAMA

**Bamogo Marcel(大盤商)**

調查地點：BAMA

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Kouka Rice	國產	50 公斤	12,500CFA	
Bama Rice	國產	100 公斤	27,000CFA	

主要銷售對象：女性零售商、SONAGES

主要進貨來源：自己生產

暢銷產品：Kouka Rice（好口感和品質）

銷售量：約 1 天 10 包

交易方式：與女性零售商為現金交易，與 SONAGES 為賒帳（延後付款）

地址：Section No1, BAMA

**Tao Ali（零售商）**

調查地點：BAMA

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
----	---------	------	------	----

Bama Rice	自產 (Bama)	1 公斤	550CFA	
<ul style="list-style-type: none"> <li>· 主要銷售對象：一般家庭</li> <li>· 主要進貨來源：自己生產</li> <li>· 交易方式：現金交易</li> <li>· 銷售量：每天 3 公斤</li> <li>· 暢銷原因：良好的耕作且好吃</li> <li>· 地址：Section No5 of Bama, Samadeni Road</li> </ul>				
<b>Traoré Daouda (零售商)</b>				
調查地點：BAMA				
調查時間：2013 年 4 月				
品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
PJS Prenuin	印度	1 公斤	350CFA	
Perfumed Rice	印度	1 公斤	550CFA	
<ul style="list-style-type: none"> <li>· 主要銷售對象：一般家庭</li> <li>· 主要供應商：當地供應商</li> <li>· 交易方式：現金</li> <li>· 銷售量：每天 5 公斤</li> </ul>				

- 進貨頻率：三個禮拜一次
- 地址：Rue 16,09

### **Ouédraogo Alizèta (零售商)**

調查地點：BAMA

調查時間：2013 年 4 月

品牌	進口國/生產地	販售包裝	販售價格	備註
Samagrín	國產	1 公斤	550 CFA	
Tocsin	國產	1 公斤	600 CFA	
Chinese	國產	1 公斤	600CFA	
Bama Rice	國產	1 公斤	550CFA	

- 主要銷售對象：一般家庭
- 主要供應商：當地供應商
- 暢銷產品：BAMA 米(好口感)
- 銷售量：1 天約 100 公斤
- 交易方式：現金
- 進貨成本：約 50,000CFA
- 進貨頻率：每個禮拜

- 地址：Section No5 Market
- 其他：受訪者提及在 BAMA 共有 15 個零售商

註：現地調查受限於調查時間、地點及現地情況，部分資訊較不完整，僅供參酌。

**附件八至附件二十七請見附檔**