

出國報告(出國類別：考察)

巴拉圭蘭花輔導戶小額貸款需求界定任務 返國報告

服務單位：財團法人國際合作發展基金會

姓名職稱：投融資處徐處長慧雯

派赴國家：巴拉圭

出國時間：107年10月25日至27日

報告時間：107年10月28日

摘 要

「巴拉圭蘭花產業發展及組織培養種苗繁殖計畫」將在本年 12 月 31 日屆期，現臺巴兩國對於發展蘭花產業甚有期待並似有必行之勢，為使新擬之二階段計畫可設定妥適目標並據以規劃所需計畫投入與行動，爰安排本次任務，瞭解及界定新計畫所需之資金輔助。

經實地訪談，現資深花農在過去即參與我技術團之花卉計畫，為小型生產者、苗圃商、家庭婦女小型生產活動，並多具有取得小額貸款之管道。產業化之蘭花生產，生產技術能力要高、規模要大，倘欲協助巴國發展蘭花產業並以外銷為目的，依產業鏈位置可將參與者分為上游(育種)、中游(育苗催花)、下游(運銷/通路)，而我輔導之花農則位於中游。以商業化規模一戶 300 平方米之種植面積言，投入適切之蝴蝶蘭溫室約需 45,000 美元，技術團認為推廣戶對此額度之投資興趣應不高，技術團亦不建議讓花農負擔此筆貸款。另外，推廣戶為小型生產者型態似不為介入外銷之適當對象，而我技術團因其業務屬性，亦不宜介入外銷販售。

現蝴蝶蘭受臺巴兩國高層重視，農委會將組團赴巴拉圭考察，因此本會在規劃後續可選擇之方案時，倘能將此外部條件納入考量，將技術團輔導之花農作為我企業投資案之巴拉圭在地夥伴，或可產生更佳之綜效。至於本會投融資資源，亦可做兩種思考：(一)貸款：倘花農不需大量擴充生產規模，其已可在既有之借貸管道取得資金；倘花農所需資金規模高於其所屬儲貸合作社可給予之額度，則本會可與 Credito Agricola de Habilitacion 洽商小額貸款合作之可行性，倘購置蘭花溫室需費用較高，CAH 將於瞭解並估算蘭花生產所需後設計適當之貸款額度。惟因總額度不高，該機構自有資金應足以吸收花農之貸款需求。(二)投資：本會可依計畫可能報酬率，規劃以直接投資方式入股我企業，或依據我政府目前規劃以臺農投作為海外農業投資之領頭羊，本會僅需參與對臺農投之股權投資，將巴國蝴蝶蘭產業投資案視為本會參與臺農投之轉投資事業。

目 錄

壹、 任務緣起與工作內容	p1
一、 任務緣起	p1
二、 任務目標及工作內容	p1
貳、 任務發現	p1
一、 農民意見	p2
二、 農牧部意見	p3
三、 金融機構意見	p4
參、 大使館意見	p4
肆、 後續建議	p5
附件 1：巴拉圭蘭花產銷班農民座談	p8
附件 2：CAH 簡介	p10

壹、任務緣起與工作內容

一、任務緣起及目標

「巴拉圭蘭花產業發展及組織培養種苗繁殖計畫」(蘭花計畫)將在本年 12 月 31 日屆期，原計畫設計含技協與貸款，但由巴國農牧部提供農民貸款以購買溫室及網室之計畫投入並未到位。該項計畫已由本會李農業諮詢委員清水於 7 月至 9 月赴巴拉圭實地考察，從技術面提出其觀察及分析。現臺巴兩國對於發展蘭花產業甚有期待並似有必行之勢，為使新擬之二階段計畫可設定妥適目標並據以規劃所需計畫投入與行動，爰從技術面外另安排本次任務，瞭解及界定新計畫所需之資金輔助。

二、工作內容

本次任務由投融資處徐處長慧雯於赴巴拉圭進行臺巴工業區年度檢視任務期間，另安排行程與技術團及計畫相關人進行洽談，工作期間為 10 月 25 日至 27 日。

在協助巴國發展蘭花之大架構下，為界定計畫受益對象之資金需求及建議可選擇方案(alternatives)，爰從計畫利害關係人切入，蒐集彼等對花卉生產資金之觀點，利害關係人包括直接相關之花農、農牧部與其配合人員，以及間接相關之放貸機構。任務內容包括：(一)與配合良好之農民座談，蒐集第一線資訊、(二)與計畫配合人員座談，聽取其經驗、(三)拜會金融機構。任務行程如下表：

時 間	行 程
10 月 25 日(四)	09：30-11：30 於 Cacupé 花卉生產中心與花農座談
10 月 26 日(五)	09：30-10：00 拜會農牧部推廣司司長 10：30-12：00 與計畫配合人員座談 15：00-16：30 拜會 Credito Agricola de Habilitacion (CAH)
10 月 27 日(六)	14：00-15：30 與周團長及宮經理會談

貳、任務發現

一、農民意見

蘭花計畫項下共有 3 個產銷班，目前蘭花栽植戶約 29 戶，技術團安排 11 名技術較佳之花農參與座談，取聽彼等對花卉種植及資金需求之看法(座談概要請詳附件 1)。綜合其意見簡述如下：

- (一)蘭花品項：包括嘉德麗蘭、萬代蘭、文心蘭及蝴蝶蘭。對蘭花各有種植偏好，彼等多表示嘉德利亞蘭與文心蘭易栽植且可自行分株繁殖，是受喜愛之因，蝴蝶蘭雖漂亮但技術難度較高。喜歡蝴蝶蘭之花農(僅 1 位，是銷售者非栽培者)則表示蝴蝶蘭容易銷售且獲利佳，其由巴西進口開花株進行販售。
- (二)生產：有簡易溫室。部分花農獲農牧部贈送簡易溫室(510 平方米)，因場地大且為善加利用，故混合種植蔬菜與蘭花。詢問混種彩椒與蘭花之農民，其因剛試種彩椒尚不知投入蔬菜或花卉孰者較有利。
- (三)資金：當地儲貸合作社多，花農多數有向儲貸合作社借貸之經驗，因借款額度不大，可負擔本息；亦有花農曾取得農牧部透過農貸專責機構 CAH 提供購置園藝設施之優惠貸款專案。
- (四)銷售：市場上嘉德利亞蘭切花及文心蘭切花用於裝飾及場地布置、蝴蝶蘭則用於盆花販售。花農認為好賣度首為嘉德利亞蘭、次為蝴蝶蘭、再次者為文心蘭。銷售切花之花農多已洽定當地旅館及花店。
- (五)貸款需求：花卉種花植期間較蔬菜長，故期望有特別為花卉設計寬限期較長之貸款商品。

二、 配合人員意見

本次行程由計畫 3 位配合人員陪同座談及拜會，3 位人員已參加我技術團花卉/蘭花計畫多年。彼等提供之意見略如下：

- (一) 市場潛力：巴國人在生活、送禮及節慶時皆會消費花卉。文心蘭栽培門檻較低，現雖栽種較少但其切花具市場發展潛力。切花用途為裝飾，因蝴蝶蘭在消費者心中屬生活格調品，故認為蝴蝶蘭切花亦具裝飾特別場合或活動(如婚禮、畢業典禮)之消費需求。
- (二) 計畫中之農民貸款：有關計畫書中所提農牧部需提供 50 戶推廣戶貸款事，彼等表示西文之計畫文件並無相關記載，不清楚規劃緣由。

- (三) 農牧部贈送之溫室：105 年巴國農牧部贈予之溫室每棟面積 510 平方米，該批溫室實為補助蔬菜計畫用，當時農牧部部長於參觀蘭花計畫後決定轉撥 17 棟予蘭花農。簡易溫室整體結構及設計為供一般蔬菜栽培、並非供蘭花栽種用，更非栽種商業蝴蝶蘭之溫室規格，只有棚架及透明塑膠布，花農倘種植蘭花尚須另購入植床、遮光網裝置及種植介質等，對花農而言使用全部 510 平方米種植蘭花，技術面及資金面皆超過其所能負荷，故產生混種蔬菜之調整作法。
- (四) 獲得溫室之花農條件：需具有足夠面積之土地，且具土地所有權。溫室贈送後無硬性規定亦無淘汰機制。
- (五) 花農教育及技術水準：達國中小學者約 80%、高中程度約 15%，皆具讀寫能力。種植花卉技術皆從參加技術團之花卉計畫開始，種植蔬菜之技術則為自學，無國際技協計畫輔助。過去從技術團習得之草花種植仍持續，依季節所需種植不同之草花。
- (六) 花農習性：當有資金需求時，約 40% 花農會去尋求資金、60% 採取減少投入肥料之作法。因在巴國銀行開設帳戶門檻多，花農一般向儲貸合作社借款，因合作社採取每月收款之緊迫追蹤，據其所知花農還款紀錄多為良好。
- (七) 外銷：巴西近年蘭花商業栽培快速發展加上巴西氣候條件比巴拉圭適合，巴拉圭蝴蝶蘭種植需降低成本(例如電費)才具競爭性。但因巴拉圭氣候條件優於阿根廷及智利，或可考量外銷該 2 國。

三、農牧部意見

農牧部推廣司 Daniel Ortiz 司長表示蘭花產值較高，由我技術團與該司合作有助計畫推動。針對農業貸款議題，司長表示：

- (一) 我國曾於卅餘年前¹於巴國辦理示範農村計畫，並搭配極低利之貸款。嗣因利益分配不均引起該國紛爭，倘本會擬於巴國進行農業貸款，期勿蹈覆轍破壞市場機制。
- (二) 農牧部組織架構下無農業信貸單位，但巴國政府設有專業辦農業貸

¹ 王昇大使時代。

款之金融機構 CAH(Credito Agricola de Habilitacion)，其地位與農牧部平行，直接放貸予農民。巴國另有金融發展局(Agencia Financiera de Desarrollo, AFD) 專責辦理政府之轉貸資金，其貸款業務需透過中介機構，例如合作社。

- (三) 儲貸合作社由農民自行組成，取得之貸款方案較商業銀行有彈性。另提醒當地農民產銷班可能為空殼結構，組班目的僅其中 1、2 人擬以此獲得貸款。

四、金融機構意見

巴國有 3 家公家銀行包括前述之 CAH、ADF 以及國家促進銀行(Banco Nacional de Fomento, BNF)。本次任務行前周團長與宮經理已先拜會 CAH 及 BNF²。因 BNF 規模甚大、分行遍布各省，為發放一般公務體系薪資之銀行，判斷對小額貸款興趣不高，爰安排拜會 CAH(機構簡介請詳附件 2)。

- (一) CAH 表示其承辦部分農牧部貸款專案。花農資金需求約可分為購置硬體設備及購買資材周轉金，該行有不同貸款商品可供選擇。
- (二) 不同於儲貸合作社於放款後即每月開始收取本金與利息，該行貸款可含寬限期，針對蘭花農從小苗栽培至開花株需約 1-1.5 年生產特性，最高約可提供 1.5 年之寬限期，降低花農栽種期間還本付息壓力。
- (三) CAH 為官方機構，故涉及借貸關係之合作皆須送財政部及國會審查，時程約 1-2 年，倘貸款金額較小或許審查速度可較快³。目前該行購置設備之貸款案借款額度約在 8,000-9,000 美元間，倘購置蘭花溫室需費用較高，CAH 將於瞭解蘭花生產並經估算後，再與本會討論貸款合作額度。CAH 並表示倘所需額度不高，該行可以自有資金支應。
- (四) 為縮短雙方合作準備時間，對於以受託管理方式代本會管理蘭花農借貸資金事，認為此模式不涉借貸將不需送國會審查，該行可在自有資金外以獨立帳戶管理該筆資金，對此建議方案保持討論空間。

參、大使館意見

² ADF 在拜會推廣司司長時始獲知。

³ 小型蝴蝶蘭精密環控蘭花溫室所需硬體設施約為 45,000 美元，倘以 10 戶核心農民計，所需額度不超過 50 萬美元。

本會先向周大使說明本次赴巴國執行臺巴工業區任務期間另行拜訪蘭花計畫瞭解資金需求之原委，周大使表示我技術團在巴國推動蘭花計畫行之有年，目前兩國高層皆重視蘭花並期待可以將之產業化、協助巴國開拓外銷市場，國內已有跨機構間之討論，期望本會、農委會、台灣糖業公司(台糖)或臺灣海外農業投資公司(臺農投)，能共同合作達成總目標，並希望相關單位共組考察團同赴巴國。

本會另向大使說明，倘為有利國內廠商赴巴國投資，降低期初投入成本或可增加我企業之投資意願，爰可協助我企業以 BOT 或以承租方式向巴國取得溫室、土地等硬體投入，蘭花外銷由我企業主導、我技術團輔導之推廣戶則可做為該企業經營巴國內需市場之配合夥伴。

肆、後續建議

一、蘭花計畫整理

根據本次拜會利害關係人並與技術團會談後，試整理相關資訊如下：

推廣戶	<ul style="list-style-type: none"> ● 資深花農在過去即參與我技術團之花卉(草花、玫瑰)計畫。 ● 從我技術團之推廣計畫習得技術。 ● 為小型生產者、苗圃商(種植種類多，蘭花僅其中一項)、家庭婦女小型生產活動。 ● 輔導對象為小農，故設施簡易且規模小。 ● 非專業之蝴蝶蘭生產者，主要購入開花株進行販售短時間內可變現，此亦為其可負擔貸款之主因。 ● 具有取得小額貸款之管道。
蘭花商業化生產	<ul style="list-style-type: none"> ● 以臺灣模式而言，為接力式生產，各有分工。 ● 生產技術能力要高、規模要大。 ● 產品之開花品質能標準化、為商業規格。
蘭花產業	<ul style="list-style-type: none"> ● 依產業鏈位置可將參與者分為上游(育種)、中游(育苗催花)、下游(運銷/通路)。(推廣戶位置為中游) ● 上游固定成本較低；中游需投資大量搭建溫室，需較多之場地及人力。

	<ul style="list-style-type: none"> ● 大苗⁴產量足夠才可供小中型栽培者拓展市場。待小中型栽培者漸具信心後，始願提高對蝴蝶蘭投資，增加溫室設備及購買資材等。 ● 從導入到成熟約需 10 年。 ● 蘭花產業業者，在臺灣約為中型公司規模、荷蘭為大型公司。
生產及產售體系	<ul style="list-style-type: none"> ● 倘欲介入銷售端，以目前蘭花計畫硬體設備而言，需在靠近生產地另興建包裝中心進行分級及包裝。 ● 讓販商至包裝中心或展售中心買貨。
外銷	<ul style="list-style-type: none"> ● 涉及進口國海關與檢疫主管單位對輸入蘭花之檢疫查核，以及進口國通路商。 ● 外銷產業鏈分為生產業者、貿易商、儲運商、他國蘭花進口商以及通路商。 ● 計畫產出涉及外銷或鎖定內銷，技術協助及推廣規劃將不同。 ● 推廣戶為小型生產者型態，似不為介入外銷之適當對象，技術團亦不宜介入外銷販售。 ● 外銷品品質需好、即使品質好亦需有買家。 ● 在巴拉圭最好之蘭花在巴西市場不見得一定具競爭力，巴拉圭蝴蝶蘭產品倘欲外銷，其競爭對象為巴西種苗商。
蝴蝶蘭溫室規格與資金	<ul style="list-style-type: none"> ● 巴國日夜溫差大(可達 20 度)，花農技術不夠者難以妥善管理溫室溫度，需儀器協助人力調控。 ● 以商業化規模一戶 300 平方米之種植面積言，投入適切之蝴蝶蘭溫室約需 45,000 美元，技術團推廣戶對此額度之投資興趣應不高；以技術團角度言，亦不建議讓花農負擔此筆貸款。 ● 目前推廣戶使用的溫室為簡易型，對真正栽培蝴蝶蘭所需之溫室規格及價格無概念。

二、可選擇方案

值蘭花計畫規劃第二階段之際，蝴蝶蘭受臺巴兩國高層重視，農委會將

⁴ 大苗經 4-6 個月催花可長成開花株。

組團赴巴拉圭考察。因此在規劃可選擇方案時，倘能將此外部條件納入考量，或許可產生較佳之成果。經討論，第二階段計畫可選擇方案如下：

方 案 一	調整計畫方向為蘭花產銷計畫，並增加對銷售體系之投入。
方 案 二	聚焦文心蘭(切花、盆花)，並強化蝴蝶蘭生產技術，鎖定內銷市場。
方 案 三	<p>作為我企業投資案之巴拉圭在地夥伴：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 由我國企業赴巴國投資上中下游，並由其洽外國通路商進行外銷。 • 不符外銷規格之開花株，由推廣戶承接，服務內銷市場。 • 協助該企業與巴國協商取得租用現有硬體設備之權利，降低企業期初投入成本，以提高其投資意願。概念上，可嘗試以臺商投資、指定(tied)臺商使用之模式操作；或由巴國政府將精密溫室及溫網室採公共建設民營化(BOT)予我企業經營。

在協助巴國發展蘭花之大架構下，方案一屬延續拓展型、方案二較保守穩健、方案三則未有前例需嘗試與巴拉圭政協商。

至於本會投融資資源，亦可做兩種思考：(一)貸款：在方案一及二項下，倘花農不需大量擴充生產規模，其已可在既有之借貸管道取得資金，此時本會不須另挹注貸款資源；倘花農所需資金規模高於其所屬儲貸合作社可給予之額度，則本會可與 CAH 洽商小額貸款合作之可行性，惟因總額度不高，該機構自有資金應足以吸收花農之貸款需求。(二)投資：方案三項下可瞭解該企業與他人合資之可能，例如：1.本會以投資方式入股參與巴國蝴蝶蘭產業計畫，並議定以某年限或某經營規模作為本會退出時點，在此模式下，本會可個案選擇較有利基之海外投資案。或，2.依據政府目前規劃以臺農投作為海外農業投資之領頭羊，本會僅需參與對臺農投之股權投資，將諸如巴國蝴蝶蘭產業投資案視為臺農投之轉投資事業。

附件 1 巴拉圭蘭花產銷班農民座談

計畫名稱：巴拉圭蘭花產業發展及組織培養種苗繁殖計畫

與會人員：投融資處徐處長慧雯、宮計畫經理濟平、Maria Angelica Centurion D.、Zulmira Noemi Duarte Orella、Liz Nelida Otasu、Elda Isnardi、產銷班班員：Blanca Candia、Alto Cabrera Ayala、Ersida Rios de Escobar、marta Beatriz Benitez、Emilse Viviana Ovelar、Mirna Ovelar、Julia B、Pablo、Nilda Chena、Isabel Malina 等 11 位。

紀錄：徐技師詠勝

訪談概要：

Isabel：無參加任何合作社，因為年紀超過 60 歲囿於金融機構規定無法取得貸款，但有興趣申請貸款採購介質肥料來栽培蘭花。

Erlsida：想申請貸款栽培蝴蝶蘭，蝴蝶蘭(大株)採購自巴西，販售點為 Marical 購物中心。

Malene：種植嘉得利亞蘭居多，願意增加栽培蝴蝶蘭。

Nilda Chena：以文心蘭切花為主，售價上文心蘭切花 1 打約 6 萬元巴幣，同時也賣盆花，買家是亞松森花店和 Alta gracia 渡假飯店。資金來源為合作社貸款，其家族可借到 2,000-3,000 萬巴幣，但借得之資金為家族所用並非全數用於花卉。認為文心蘭切花有市場可販售予花店，但需有現成切花可販售。銷售時花店需自取，並不外送。CAH 規定第一次借貸需在 28 歲以前，有興趣申請約 3,000-5,000 萬元巴幣之額度。在當地，人們可參加不同合作社並可申請貸款，合作社對借款人會先做徵信調查。

Pablo：想要申請貸款種植嘉得利亞蘭，並不想要申貸溫室栽培文心蘭握蝴蝶蘭等。現有 60-70 盆嘉得利亞蘭盆花，較愛販售盆花。其個人認為蝴蝶蘭及嘉得利亞蘭較易在市場上出售。

Ermilse：已有申請貸款 700 萬元巴幣，2 年 24 期本息共 1,000 萬元巴幣。有小網室栽培 500 株文心蘭，有興趣提升種植，但前提是要有銷售市場。已為 Serana 合作社之社員，倘有資金需求可考慮利息適宜的貸款。

Eladia Benitez：目前無借款，如有需要也可以申請貸款。栽培蝴蝶蘭、文心蘭及少量嘉得利亞蘭。能獲得農牧部贈送之溫室，是因其有私有土地可以搭建硬體。個人偏愛栽培蝴蝶蘭，溫室現有 150 平方公尺用作栽培蘭花。

Julia：現跟合作社申請 1 年期之貸款 1,000 萬元巴幣，每月償還 960,000 元巴幣。栽培蝴蝶、文心蘭及少量嘉德麗亞蘭，個人認為嘉得利亞蘭較容易販售，其次是蝴蝶蘭。如我方提供貸款，則有意願申貸，據其所知在巴國倘無抵押品恐難取得借貸。

Alto：有貸款用於蔬菜，前種植青椒，借貸額度為 500 萬元巴幣。其亦領有巴國政府贈送之溫室，510 平方公尺中約使用 150 平方公尺栽培 500 株蝴蝶蘭及 500 株文心蘭。

Mirna Ovelar：有借貸經驗，目前申貸額度為 500 萬元巴幣，分 5 年，每年須還 125 萬，利息 10%。

Blanco Candia：已經有借貸 1,500 萬元巴幣，個人認為在巴國借貸容易，但利息收費高，有部分合作社貸款高達 20%，CAH 利息則約為 10%。

附件 2 CAH 簡介

- 一、屬性：前身農民銀行設立於西元 1887，1943 年改組編制於農牧部下，1951 年脫離農牧部與其平行。因其為官方機構，故與其進行貸款合作，須送國會審查並獲同意(時程約 1-2 年)。
- 二、現機構職員 476 人(67%位於鄉村區)、全國共 74 個據點，服務之客戶數為 78,218 名。自 2013 年起 CAH 年度核貸金額總計達 5,000 萬美元以上。
- 三、服務範圍：過去服務對象為偏鄉農民，數經修訂相關規範後，範圍拓展至婦女、青年、鄉村觀光、職校畢業生創業及應收帳款貸款等。
- 四、貸款條件：貸款期限因融資活動不同而有差異，短期貸款為 12 個月，長期貸款最高可達 7 年，寬限期可依貸款作物之生產期而訂。因放貸額度小(在 8,000~9,000 美元)，約 98%之放貸不要求抵押品及保證人。超過 60 天之逾期放款率為 3.82%。
- 五、利息/利差結構：貸款幣別為當地幣。以自有資金辦理之貸款商品利息水準約為 10%，倘為轉融資案件，則最終放貸利息需加計財政部轉貸利差(9%)及 CAH 管理成本(10%)，目前辦理之轉貸案利息約為 18%。
- 六、畢業條款：CAH 提供小額貸放，但對信用狀況良好之客戶給予畢業條款，如可逐步提高貸款額度、降低貸款利息及加速放貸審查等。