



散播成功的種子

小農貸款計畫成功案例

❖ 投融資處 / 徐慧雯、蘇怡仲、郭美雲

以贈款方式進行援助計畫時受惠者易將之曲解為沒有成本之免費資源，而將該項資源用於非計畫設定之項目。就過去技術團執行的計畫來看，因技術推廣提供之服務範圍有限，較不易達到降低貧窮之效益；有些推廣計畫因推廣戶缺乏資金取得管道而無法持續從事生產活動。根據國際間之援助經驗，協助貧戶取得小額貸款管道可改善資源分配、提昇運銷功能並促進新技術之採用，如此將有助刺激經濟成長與發展。因此，在國合會廣泛且長期的援助規劃下，結合技術援助與金融服務將為加速產生綜效並提高受援國人民收入所得的有效方法。

21

為達我駐外技術團業務推廣之效率性及效益性，也為競爭力較低的推廣戶尋求自立自助的立基，農業技術合作的配套計畫－「小農貸款計畫」在本會的規劃下因應而生。推廣初期，本會藉由各地區團長會議、各技術團業務督導及會內擴大會議，諄諄導啟農業技術結合小農貸款配套計畫對強化推廣業務持續性的重要助益，並強調以農貸取代過去無償資助，因地制宜勿因當地農民之工作習性而怯於推動之觀念。據此，技術團根據過去合作經驗亦體認技術－財務雙軌協助制對帶領推廣戶真正達到獨立自助的重要性，因此，配合「小農貸款計畫」之推廣陸續提供相關資訊，並協助會內對其推廣業務的經濟效益及推廣農戶的信貸可行性進行評估與計畫設計。

「小農貸款計畫」自規劃執行兩年來，執行地區為中南美洲與東加勒比海地區，其他地區經技術團初步評估認為時機尚未成熟或尚無小農貸款需求，故尚未提出計畫申請。在部分

技術團的要求與協助下，目前已陸續開始辦理的子計畫共有九項，融資的推廣業務包括農藝作物、園藝作物、漁業計畫及食品加工等。根據子計畫辦理情形及推廣戶實質感受，技術－資金配套計畫已逐漸為受援國家及推廣戶所接受，並在不到兩年的時間獲得推廣戶真誠迴響，進而強化受惠國與國合會間的合作與友誼。

成功案例簡介

格瑞那達-園藝作物小農貸款

格瑞那達為本會第一個執行小農貸款子計畫之國家，貸款計畫於八十七年十二月八日完成簽署，執行迄今已二年半餘。

計畫執行方式：

農部參與推廣戶名單推薦與初步審核、技術團負責農民技術協助部分、格國工業發展公司(金融執行機構)負責農民徵信調查。三方各司其職，其中一方未能通過審核將無法完成核貸程序。

格國小農貸款計畫與同區的東加勒比海其他三國相較之下，申請貸款的農民頗為踴躍，貸款平均額度及貸款期限為：工作週轉金約為一千三百美元，期限為一年十個月、機械購買需求約為三千三百美金，期限為三年十個月。在我技術團園藝作物推廣型態下，75.35%的貸款用途為簡易園藝設施之購買。格國計畫貸款總金額為十萬美元，迄今（九十）年一月底已動用額度達七萬八千餘美元，有一人未即時還款。今年二月本會投融資專家赴格國拜訪信貸執行機構時，該機構表示，格國推廣戶至少還有七萬五千美元之貸款需求，惟計畫帳戶只剩二萬餘美元，在資金供不應求的情況下，已請農部推廣員減速推薦名單並暫緩審核流程以免發生審核卻無法撥付貸款之窘境。

「小農貸款計畫」在格國成功之原因，除格國農部的善意配合外，我技術團及金融執行機構的努力都是非常重要的投入因子。在認知雙軌配套措施的必行性後，我技術團團員在推廣農業技術時亦為其推廣戶思考永續經營的方向，進而引導推廣戶申請小農貸款強化對生產因素的投資。格國工業發展公司期初之執行成效並不特別彰顯，惟在執行本會小農貸款業務的負責人易換後，新執行者認真赴實地審查申貸農民之生產計畫並積極催討延遲還款的態度，讓該計畫達到高還款率而奠定該計畫獲得成功之基礎。

宏都拉斯-稻種三級制小農貸款

我駐宏都拉斯技術團為自行辦理小農貸款融貸業務之先鋒，貸款計畫於八十九年七月完成簽署，執行至今約已一年。

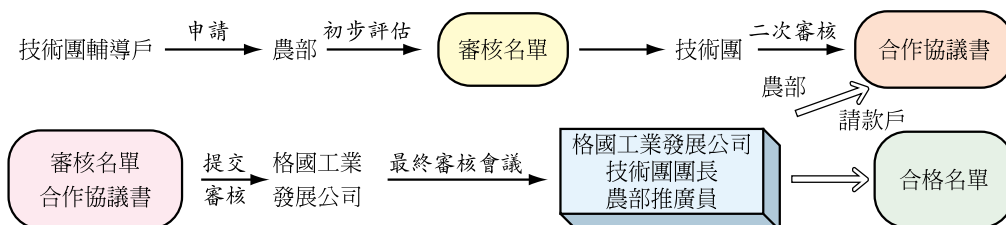
計畫執行內容：

推廣戶直接向技術團辦理。技術團必須承辦農民徵信，貸放和本息收取之整套貸款作業。

小農貸款計畫受惠者除推廣戶外亦包含與我技術團有合作關係之稻農協會/合作社之成員。推廣戶直接向技術團申請貸款，由技術團填具貸款評估審核表並於核准後由技術團與借款人簽署小農貸款契約書。在自辦的架構下，技術團必須建立個別借款戶借款檔案資料，包含貸款申請書、徵信作業報告及各相關子貸款合約，以有效管理小農貸款計畫。

該計畫之貸款利息為18%，自農民購買原物料日起逐筆計算，本金及利息則於稻種收穫後以一次償清方式回收。計畫架構下，貸款戶收穫之稻種由稻農協會/合作社或種子局負責收購，技術團代表推廣戶與合作社結帳，所得款項扣除貸款之本金及利息後，剩餘款再交予申貸農民。技術團於八十九年開始貸放週轉金並於十一月貸出最後一筆收割稻種代工費，貸款本金及利息於十二月上旬全數回收，總貸出金額一一，一四八美元，利息收入為六七三美元，計畫受益農戶達廿一人。參與計畫之Otoro地區之稻農相當支持計畫並要求繼續辦理小農貸款。

格瑞那達小農貸款業務申請→審核流程



巴拿馬-漁村小農(漁)貸款

巴拿馬為本會第一個辦理海洋漁撈貸款之國家，貸款計畫於八十九年十二月完成簽署，執行迄今約半年。

計畫執行內容：

第一個階段：協助漁民取得生產資材，透過經技術團輔導之合作社對其會員提供優惠貸款，以購置船筏、船外機、漁探機、衛星導航器等生產資材，提高漁民自有船筏比率。

第二階段：視第一階段成果，進一步對漁民合作組織提供貸款，協助購置冷凍室、製冰機等冷藏設備或其他功能性器材，進而強化合作社組織之漁獲產銷之功能。

漁民貸款計畫共同參與之當地機構有巴國海事局海洋資源司及五所具有法人資格且已向財政部登記可合法承作貸款之漁民合作社。海洋資源司透過漁業執照（包括使用船舶登記）之核發協助貸款資財之管理，承辦貸款業務之漁民合作社須與技術團簽訂合作合約並接受技術團監督貸款業務。

計畫初期提供五萬美元，貸款對象為技術團目前輔導之傳統漁民，並以無船筏者為優先，每人最高可貸五千美元，還款期限最長為六年。該計畫有兩項特點：一、漁民若按期繳付貸款金額最後可取得該漁船或漁具之所有權，若貸款無法付清，則該資財所有權仍屬技術團漁民無權取得該資財，先前支付之還款將

視為資財租賃金；二、還款時點可依漁民習慣隔週即付或按月償還，還款金額為漁獲所得之30%，此設計是考量漁民季節漁獲量不同而調節當月償還金額，以配合漁民作業習性與漁獲之自然限制。

計畫執行第一季止共計貸與十六家漁戶，總計三二，五二二美元。漁民取得貸款船具後第二個月累積漁獲收入即可開始償還貸款，且還款情況良好。同一漁村或合作社漁民觀察到申貸漁民所得提高之事實，由原保守態度轉為積極爭取有限之貸款配額，透過同儕團體間之擴散及示範效果，第一申貸漁民成為小農貸款計畫極佳之活廣告。本年二月本會專家赴巴拿馬進行業務視察時，當地漁民不斷訴說貸款購買漁撈資財的益處並要求擴大貸款計畫以迎合廣泛的需求，再度證實該計畫之被接受度及成功度。

子計畫執行經驗

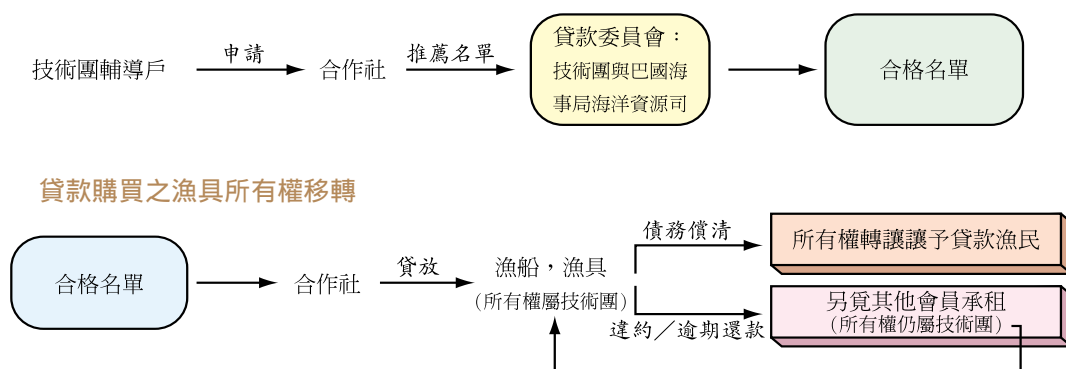
依現行成功之案例可發現幾件有趣的議題：

1. 小而美的貸款

技術團推廣戶多為小型農場經營者或貧戶，所需要的起始投資資金額度並不高，但這些族群卻經常被商業銀行排擠在信貸門外，即使其經營的業務具有經濟效益或備有抵押品，基於農產收入的不確定性及高交易成本，商業

23

巴拿馬漁村小農(漁)貸款業務申請→審核流程



銀行對這些「小額」貸款需求不具任何興趣。本會提供之貸款額度雖小，但卻充分迎合推廣戶的需求，加上農業技術持續的輔導，推廣戶很容易在第二季收穫後就具備還款能力，在認知借貸→還款、投入→增產間的關係後，推廣戶更往自立自助之目標邁進一大步。

2. 貸款條件的彈性

為充分且有效的協助推廣戶，具有彈性貸款架構是必須的。巴拿馬案例中在還款時設計上即依漁撈季節而作適當調整，依漁民償還能力設計出貸款條件，除能彈性配合貸款戶之經濟活動週期另一方面也對還款意願加層保障。

3. 技術團的參與

格國的案例中，園藝作物項下介紹簡易灌溉設施給推廣戶，推廣戶發現穩定的灌溉可提昇園藝作物的收穫量與品質，因此「小農貸款」正好提供推廣戶融資管道購買機械設施，滿足推廣戶以提升設備增加收穫之需求；駐宏都拉斯技術團在產銷管道多元化的觀念下，利用與合作社合作之機會管控申貸戶販售收入與還款之通路，進而降低自辦小農貸款之信用風險；駐巴拿馬技術團除輔導漁民之漁撈技術外，亦協助合作社建立健全之運銷通路及經營/財務管理觀念，預先為漁民合作社辦理貸款業務之能力奠下基礎。

4. 金融執行機構的能力

格國財政部為重整格國工業發展公司而另聘請留美會計師管理本會小農貸款計畫。以去年作分界，小農貸款承辦機構在貸款業務管理與執行上出現明顯之進步，除清楚的債務管理明細表外，推廣戶的申請書、實地田園工作計畫規劃、產品販售及還款追討等，業務負責人積極承辦的態度為高貸款回收率的一項不可或缺的投入。

另外駐宏都拉斯技術團更進一步自行負起貸款與回收的業務，在有效介入產銷通道後對貸款戶具有控管性，大大提高還款回收率執行機構能有效介入產銷通道，對生產或運銷因子具有控管性，也證實技術團自辦「小農貸款」的可行性。

5. 鼓勵與誘因提供

宏都拉斯小農貸款作業流程中設計獎勵條例，以稻作收割期底（貸款到期日）為基準，衡量貸款回收率。若該貸款戶貸款回收率達百分之百，則該貸款戶可或當期貸款總金額之1%作為獎勵金。

駐巴拿馬技術團在業務推廣上以漁獲量競賽來提供推廣戶的參與感與榮譽感，推廣戶在競賽過程中發現申請貸款取得新漁具的漁民在漁獲量上有突出的表現並贏得競賽。透過比較，漁民即能清楚發現貸款的好處，甚而要求本會提供更多的貸款額度讓其有機會改善生產設備。

農業貸款在推廣上的限制之一是農民保守的態度不輕易舉債，因此提供適當的鼓勵或誘因刺激，可以說服保守的農民增進計畫執行之成效。

向成功看齊

「小農貸款計畫」設計之初在實際操作及可能達成的功效上，遭臨不少質疑致使推廣速度緩慢，但在受援國人民對技術援助與資金融資的實際需求下，雙軌配套措施漸受技術團與受援國的重視。上述三件成功案例為依計畫性質所挑選出之代表，其他辦裡「小農貸款計畫」的技術團亦努力且謹慎的推動計畫，執行成效令參與計畫之推廣戶感到欣喜，亦讓本會為受援戶播下之自立的種子成長、茁壯。