

# 出國報告（出國類別：洽公）

## 參加巴拉圭產業合作商机訪問團

服務機關：台灣糖業股份有限公司

姓名職稱：顧孝柔 副總經理

陳威東 砂糖事業部副執行長

派赴國家：巴拉圭

出國期間：中華民國 108 年 07 月 12 日至 07 月 21 日

報告日期：中華民國 108 年 08 月 20 日

## 摘 要

- 一、經濟部來文請本公司選派蘭花及沙拉油專家各一名，隨同沈部長帶領的巴拉圭及宏都拉斯產業合作商机訪問團，經奉指派核定由顧副總經理孝柔及砂糖事業部陳副執行長威東參訪，並順利完成任務。
- 二、參訪團拜會巴拉圭工商部部長克拉梅，參訪團進行巴拉圭產業交流說明會，台糖公司請一位當地翻譯與當地花農、小農及花商共 9 人進行交流，說明 8 月台糖公司會到亞松森設立辦公室，可以進一步再聯繫是否可以合作；巴國另有邀請沙拉油 10 餘家廠商、美容保養品 4 家廠商均未出席交流會。
- 三、在巴拉圭彭僑領安排與隨行下，由榨油公會總經理 Sandra Noguera 陪同前往參訪當地的椰子油生產 BISA S.A 公司及最大沙拉油生產 Caiasa 公司。
- 四、巴拉圭的黃豆油加工業近幾年成長數倍，每年壓榨量由 1.5 百萬公噸增加至 4.5 百萬公噸，已經有顯著的成長，但因其國內市場小，均以出口外銷為主，另因其畜牧業養牛以草料餵養為主，配方飼料(玉米粉與黃豆粉等配方)相對於美國牛的圈養方式的使用數量少很多，因此在巴拉圭無法去化所生產黃豆粉下，再投資黃豆榨油的工廠，只有讓這產業雪上加霜。

# 目 錄

	頁次
壹、緣由及目的 -----	3
貳、出國人員名單及行程摘要 -----	3
一、出國人員名單 -----	3
二、出國行程摘要 -----	3
參、參訪團行程 -----	5
一、隨同經濟部長行程-----	5
二、考察沙拉油行程-----	6
三、考察蘭花產業行程-----	6
肆、建議事項-----	7
伍、參訪活動相片-----	8

## 壹、緣由及目的

### 一、緣起：

經濟部來文請本公司選派蘭花及沙拉油專家各一名，隨同沈部長帶領的巴拉圭及宏都拉斯產業合作商機訪問團，經奉指派核定由顧副總經理孝柔及砂糖事業部陳副執行長威東參訪，並順利完成任務

### 二、目的：

- (一) 協助巴拉圭沙拉油轉型高值化產品的評估。
- (二) 協助巴拉圭建立蝴蝶蘭產業的市場評估。
- (三) 藉由本次赴巴拉圭參訪，增進我國及巴拉圭的邦誼。

## 貳、出國人員名單及行程摘要

### 一、出國人員名單：

服務機關	職稱	姓名
台糖公司	副總經理	顧孝柔
台糖公司砂糖事業部	副執行長	陳威東

### 二、出國行程摘要：

日期	地點	工作內容
7月12日	啟程	顧副總由桃園機場出發前往杜拜與經濟部沈部長會合 陳副執行長由桃園機場出發前往美國轉往巴拉圭會合
7月13日	轉機	顧副總杜拜轉機抵達巴西聖保羅、轉機巴西福斯市 陳副執行長抵達舊金山轉機巴拿馬
7月14日	抵達巴拉圭	顧副總由福斯市轉往巴拉圭東方市會同沈部長參加東方市台商座談會下午經陸路前往巴拉圭亞松森市 陳副執行長抵達巴拿馬轉機巴拉圭亞松森市
7月15日	巴拉圭亞松森	1. 參訪團拜會巴拉圭工商部部長 2. 進行巴拉圭產業交流說明會。 3. 與巴方簽署合作備忘錄。 4. 參觀巴拉圭農牧工商國際展。
7月16日	巴拉圭亞松森	1. 參訪巴拉圭正開發之工業區。 2. 沈部長召開亞松森市台商座談會 3. 參訪亞松森市一家由台商經營的印刷包裝彩藝工廠。

		4. 出席巴拉圭農牧工商國際展台灣館的開幕酒會。
7月17日	巴拉圭亞松森	上午參訪當地的椰子油生產公司 下午參訪最大沙拉油生產公司。
7月18日	巴拉圭亞松森	上午參訪亞松森當地花農； 下午拜會中華民國駐巴拉圭技術團
7月19日	回程	由亞松森搭機至祕魯利馬機場轉機至美國洛杉磯機場
7月20日	轉機	洛杉磯機場轉機
7月21日	抵達	桃園機場

## 參、參訪團行程

### 一、隨同經濟部長行程

(一) 7/14顧副總由福斯市轉往巴拉圭東方市會同沈部長參加東方市台商座談會。

(二) 7/15行程

1. 參訪團拜會巴拉圭工商部部長克菴梅。
2. 進行巴拉圭產業交流說明會，台糖公司請一位當地翻譯與當地花農、小農及花商共9人進行交流，說明8月台糖公司會到亞松森設立辦公室，可以進一步再聯繫是否可以合作；巴國另有邀請沙拉油10餘家廠商、美容保養品4家廠商均未出席交流會。
3. 無人機業者及芝麻業者與巴方簽署合作備忘錄。
4. 巴拉圭工商部午宴。
5. 下午前往參觀巴拉圭農牧工商國際展。
6. 駐巴拉圭周大使麟晚宴。

(三) 7/16行程

1. 參訪巴拉圭正開發之工業區，以吸引無煙囪工業、冷鏈物流業等，同時開發高級住宅區，有設置小型飛機場、遊艇碼頭，吸引北美大企業前來設置南美洲的營運總部。
2. 中午沈部長召開亞松森市台商座談會
3. 參訪亞松森市一家由台商經營的印刷包裝彩藝工廠。
4. 晚上出席巴拉圭農牧工商國際展台灣館的開幕酒會，巴拉圭副總統伉儷及各部會官員均踴躍出席。

### 二、考察沙拉油行程(7/17)

部長繼續宏都拉斯行程，顧副總及陳副執行長遵照部長指示續留兩天參訪蘭花及沙拉油產業

(一) 在巴拉圭彭僑領安排與隨行下，由榨油公會總經理Sandra Noguera陪同前往參訪當地的椰子油生產BISA S.A公司及最大沙拉油生產Caiasa公司。

- (二) BISA S.A公司生產的椰子油(Coco Almond oil)是由巴拉圭特有的小椰子(Mbocaya Coconut Tree)壓榨，全巴拉圭有4家加工廠，BISA S.A公司年產量為1,000-1,500噸，主要出口至巴西及阿根廷；有11公頃種小椰子樹(未來規劃為54公頃)，五年後才開始收成，採收不會受氣候的影響，採收期為12月至隔年1月，榨油期為9月-11月，全果均可利用，榨完的渣可以當有機肥，果實外殼可以當燃料、蘭花種植的介質等。椰子油的用途除可以直接拌沙拉食用外，可以做為巧克力外表油亮劑、皮膚潤滑油；椰子樹的下面可以兼種樹薯、玉米與花生等作物。
- (三) Caiasa公司使用黃豆榨成粗油，每日壓榨量為4,500噸，生產20%的粗油、71%的黃豆粉及6.5%的豆殼，其他為豆莢等夾雜物，每年的1-5月為黃豆採收季，運至場內傾倒儲藏，收豆量為600噸/小時，黃豆儲存平面倉庫2座，每座10萬公噸容量；主要生產流程為，清豆->壓片->提油(正己烷萃取)->烘培->打碎成黃豆粉(蛋白質含量47%)；1座10萬公噸容量的黃豆粉倉庫，所有粗油及黃豆粉均靠河運裝船至烏拉圭或阿根廷轉海運出口。目前巴拉圭正立法汽車添加生質柴油，粗油可作為生質材油的原料。。

### 三、考察蘭花行程(7/18)

- (一)在大使館朱秘書、廖秘書及彭僑領的安排陪同下，上午參訪亞松森當地花農Edgardo Verastegui，以簡易網室栽培嘉德利亞蘭、石斛蘭、文心蘭及其他觀賞植物。因現為巴拉圭冬季，有少量來自巴西的蝴蝶蘭。了解當地人習慣買嘉德利亞蘭、石斛蘭等花朵鮮豔、花朵大的蘭花，一般購買的客群是蘭花愛好者為收集不同品種為目的。
- (二)未來可在東方市靠近巴西的邊界設立溫室，將大苗或盆花直接返銷售巴西靠邊界的幾個省。
- (三)下午前往中華民國駐巴拉圭技術團拜會，了解八月台糖公司前往設置辦公室的地點及借用溫室花房等事宜。

## 肆、評估與建議事項

### 一、沙拉油部分

- (一)巴拉圭黃豆近5年穀物年均產量9.14百萬公噸，在美國、巴西、阿根廷之後，屈居世界第六大生產國，其中投入加工生產為黃豆油約3.56百萬公噸，僅占39%，為世界第九大黃豆油生產國及第四大黃豆油出口國，近幾年加工黃豆量自每年1.5百萬公噸增加至4.5百萬公噸，生產的粗油外銷主要的市場為印度、孟加拉、巴基斯坦等國；其餘約60%的黃豆未進行任何加工，僅以穀物型態出口，主要出口到巴西。
- (二)目前世界有名的ABC糧商(ADM、BUNGE、Cargill)均已在巴拉圭設置黃豆油生產工場，巴拉圭榨油公會由ADM、ALGISA、BISA、BUNGE、CARGILL、CAIASA、CONTIPARAGUAY、COPAGRA、LDC、MERCANTIL COMERCIAL及RAATZ共11家榨油公司組成，約占巴國總出口量之58%。
- (三) Caiasa公司不再投資精油設備的原因為巴拉圭市場小，巴拉圭有三家油廠生產精油已趨市場飽和，且緊鄰巴西其為黃豆油第二大生產國，競爭力比巴西差，因此邊境走私嚴重影響廠商投資意願。
- (四)巴拉圭生產的黃豆粉除供應部分國內飼料廠外，主要外銷至歐盟。
- (五)投資建議

1. 巴拉圭的黃豆油加工業近幾年成長數倍，每年壓榨量由1.5百萬公噸增加至4.5百萬公噸，已經有顯著的成長，但因其國內市場小，均以出口外銷為主，另因其畜牧業養牛以草料餵養為主，配方飼料(玉米粉與黃豆粉等配方)相對於美國牛的圈養方式的使用數量少很多，因此在巴拉圭無法去化所生產黃豆粉下，再投資黃豆榨油的工廠，只有讓這產業雪上加霜。
2. 巴國黃豆生產公會與榨油公會並不和睦，在工場生產者需要便宜的原料供應下，往往會壓低黃豆生產者的利潤，造成生產者與製造廠間的矛盾，因此要思考黃豆除榨油外應該還要有其他高值化的加工方法，例如人造肉、豆漿、豆花、豆干等。
3. 榨油後的黃豆粉的再加工市場或精油產品的高值化等的評估，建議由國內的植物油生產的各公司，能集思廣益給巴國建議，從產業鏈及市場面來評估可行的方法。

### 二、蘭花部分

- (一)當地栽種仍以嘉德利亞蘭及石斛蘭為主，因蝴蝶蘭進入門檻較高，當地花農無法負擔環控溫室的投資。故蝴蝶蘭主要由巴西進口。購買蝴蝶蘭的客群仍以品種收集為主。
- (二)巴拉圭市場規模不大，如擬協助建立巴拉圭的蝴蝶蘭產業，需考量以外銷為主，設場地點或以東方市為佳，因東方市近巴西、阿根廷邊界。將大苗或盆花直接返銷售巴西靠邊界的幾個省，並尋找當地熟悉花卉市場的花農擔當行銷人員，以開拓市場。
- (三)巴拉圭台商多從事貿易、買賣業，雖有興趣投資，但如回收超過5年，則不考慮。巴拉圭當地企業或為募資對象。
- (四)營運模式是成功關鍵，投資應分階段進行，初期以進台糖中/大苗，在巴拉圭養至開花供應市場，逐步調整。

(五)台糖巴拉圭辦事處將於八/九月成立。運用國合會「巴拉圭蘭花商業生產輔導計畫」之「  
 高端蘭花品種生產示範及銷售」子計畫，生產高品質蝴蝶蘭商品於巴國推廣。

## 伍、參訪活動相片



沈部長、巴拉圭工商部長與周大使共同主持工商交流會議



與當地花商與花農進行產業交流





巴拉圭工商部宴請參訪團



工商國際館台灣館前留念



參訪巴拉圭農牧工商國際展



參訪新設工業區簡報



工業區開發基地一瞥



參訪亞松森市一家由台商經營的印刷包裝彩藝工廠



巴拉圭副總統伉儷在部長陪同下出席巴拉圭農牧工商國際展台灣館的開幕酒會





榨油公會總經理Sandra Noguera



BISA S.A公司總經理



Mbcaya Coconut Tree



小椰子



與椰子油工廠及當地林務局官員合照



傳統榨椰子油工廠



進入Caiasa公司的安全防護



Caiasa公司經理接待



黃豆20萬噸的儲倉



清豆流程





生產蒸氣鍋爐



黃豆殼當鍋爐燃料



提油設備



黃豆粉儲倉



拜訪當地花農



台商的蝴蝶蘭





巴拉圭花農的簡易網室溫室



前往中華民國駐巴拉圭技術團拜會



技術服務團的環控溫室(外)



技術服務團的環控溫室(內)