

出國報告（出國類別：洽公）

赴巴拉圭了解花卉市場報告

服務機關：台灣糖業股份有限公司

姓名職稱：陳黎珍 精緻農業事業部 副執行長

劉高佑 精緻農業事業部 園藝技術師

派赴國家：巴拉圭

出國期間：民國 107 年 11 月 30 日至 107 年 12 月 8 日

報告日期：民國 107 年 12 月 14 日

摘 要

- 一、巴拉圭為我國長達60年之邦交國，為配合農委會「巴拉圭投資合作發展蘭花產業計畫」，擬協助該國循臺灣模式發展蝴蝶蘭等花卉產業，以促進該國經濟發展。
- 二、該國阿布鐸總統於本年十月本國國慶來訪，希能藉由產業面之發展，促進兩國經貿交流。
- 三、2015年國際合作基金會(ICDF)與巴拉圭政府合作「巴拉圭蘭花產業發展及組織培養種苗繁殖計畫」，於該國已有初步之成效。故此行亦實地了解當地設施及農民溫室栽培之現狀。
- 四、另對於該國產業供應鏈之調查、未來擴大生產規模之地點勘查及評估，亦為此行之重點。
- 五、為使當地民眾了解蝴蝶蘭之特色，本公司擬於該國國慶之際於當地舉辦蘭展，此行亦將選定明年五月之佈展地點，並與當地花藝設計師溝通，了解當地喜好需求。

目 錄

	頁次
壹、出國目的 -----	3
貳、出國過程-----	3
參、心得與建議-----	16

壹、出國目的：

- 一、配合農委會「巴拉圭投資合作發展蘭花產業計畫」，協助該國循臺灣模式發展蝴蝶蘭等花卉產業，以促進該國經濟發展。
- 二、實地調查巴拉圭花卉產業供應鏈、勘查及評估未來擴大生產規模之地點。
- 三、此行亦選定五月之佈展地點，決定規模、風格並與當地花藝設計師溝通，了解當地喜好需求。

貳、出國過程：

- 一、出國過程紀要：

起迄日期	天數	起迄地點	詳細工作內容
107.11.30	1天	桃園至洛杉磯	啟程
107.12.01-06	6天	亞松森	1、了解目前ICDF設施及農民溫室之現狀。 2、產業供應鏈之調查。 3、蘭展佈展事宜暨花卉市場調查。
107.12.07-08	2天	亞松森-洛杉磯至桃園	回程
合計	9天		

- 二、巴拉圭簡介：該國於 1811 年 5 月 14 日獨立建國，位於南美洲中部，東與巴西為界，西南與阿根廷相鄰，西北接玻利維亞，為一內陸國家。全國面積有 406,752 平方公里，約臺灣面積之 11 倍。人口約有 694 萬人

(2017年人口為世界第103名)，人口密度15.22人/km²(2017年為世界第204名)，行政區分為17個省及1個首都區，首都為亞松森，為臺灣於南美洲之邦交國。

三、行程紀要：

(一)12/2

1、訪視 IPTA(巴拉圭農業技術研究院)、植物組織培養實驗室

該研究院位於 Caacupe，已有65年歷史，現有125名研究人員。目前植物組織培養實驗除了有甘薯、甘蔗外，3年前與本國國合會合作進行「巴拉圭蘭花產業發展及組織培養種苗繁殖計畫」，計畫將原本以實生播種的方式提升到更高的層次。本次訪問時，該所所長希望藉由本計畫提高其植物組織培養能力，進而成為南美洲的育種中心。

2、國合會(ICDF)花卉中心

本花卉中心於 IPTA 旁，總面積11公頃，目前執行花卉計畫使用約5公頃，其中包含多棟簡易網室栽培文心蘭及1400平方公尺(含200平方公尺的催花房)為臺灣溫室公司蓋的標準溫室，加溫系統為熱泵。目前栽培的是由 IPTA 生產的瓶苗，目前所產出之產品交由農民銷售。

3、訪視蘭花計畫轉導之農戶

政府輔導補助為塑膠布鋁管架構拱型太子樓溫室，溫室藉側面塑膠布捲揚及棚頂太子樓空氣對流降溫，惟並不適合培育蝴蝶蘭，目前以栽培文心蘭及觀葉植物為主。

(二)12/3

1、勘查辦理蘭展地點：

*Centro de convenciones de Mariscal：

地點位於亞松森市中心，為ABC報業展場，面積約500坪(長40公尺*寬25公尺*高7+3公尺(不含1、2樓迴廊))，備有室內停車場。佈展及

撤展清潔費為 1,500USD/日，展出活動期間 5,500USD/日，為例行性大型展場，展期須事先預約排定。

* San Lorenzo 蘭花展售中心：

地點位於亞松森大學旁，為國合會輔導建置之展示推廣教育中心，2017 年蔡總統訪問時曾親赴剪綵揭牌。室內展示空間約面積約 50 坪(長 20 公尺*寬 7.8 公尺)，後方有一簡易浪板溫室，可置放備用花材，目前所有權為我國所有，3 年後將移轉予該國。

2、拜會農牧部長李奇(Denis Lichi)：

其感謝考察團的訪問，希透過彼此密切的交流，能擴大臺巴民生貿易、擴大投資、協助基礎建設。認為蘭花具有高經濟價值，代表高尚、優雅與情誼。希望新公司之投入能提升該國蘭花生產技術，減少進口。進而幫助小農，提升本地農民收益，使巴拉圭成為南美洲蘭花之國。

3、參觀亞松森園藝街

目前在大亞松森地區，約有 13 戶台僑從事花卉販售，其中每戶每年約銷售 5,000 株，蝴蝶蘭約占 20%，蝴蝶蘭與嘉德利亞蘭之銷售比例約為 2：8，每週約販售蝴蝶蘭 20~50 盆，售價每盆約 100,000~120,000 巴幣(約 16~20USD)。皆來自巴西，批發價每盆約為 3~5USD，損耗超過 20%。

4、下午與外交部駐巴拉圭周大使麟及蘇參事武華、廖秘書、ICDF 團長、經理等進行會議：確認明日將與農牧部及工商部洽談之具體要點。

(三)12/4

1、拜訪巴拉圭植物檢疫局(SENAVE)局長 Rodrigo Gonzalez 討論蝴蝶蘭進口檢疫事宜：目前因進口量少，並無特殊規定，將用專案處理。亦詢問其巴國花卉種苗及介質輸至鄰近國家(如南方共同市場)之檢疫條件，其回覆將於調查後告知。

2、拜訪農牧部次長(Nicasio Romero Fanego)、法務處長(Reinaldo

Pintos)、計畫司及推廣司人員：會議結論：現有國合會資源轉移巴國後，其同意臺灣投資公司可享有優先承租權及租金優惠。日後將藉由該國對於產業推廣的政策，鼓勵農民種植蝴蝶蘭，並鼓勵消費者購買當地生產之產品。

- 3、參觀花卉生產業者，Reinaldo Leguizamon、Fabio Leguizamon，以栽植菊花等作物為主，資金皆來自貸款，利率高達 17.8%，十分沉重。並表示菊花常罹患葉枯病，希我國之專家能協助解決。
- 4、參觀花卉市場 Flor Shopping Mariscal，進行市調：發現市場缺乏高品質之蝴蝶蘭產品，嘉德麗亞蘭因具在地生產優勢，銷售情況優於蝴蝶蘭。

(四)12/5

1、拜訪工商部投資出口推廣局(REDIEX)局長 Ana Chuang 會議，會議內容：

- (1) 外國公司設立規範
- (2) 投資保障協定架構
- (3) 土地取得及租稅減免優惠
- (4) 我國花卉種苗及生產資材設備外銷巴國關稅及關稅減免
- (5) 巴國花卉種苗輸出至鄰近國家關稅
- (6) 該局建議於明年 3 月前儘速提出投資案，俾利後續專案辦理。

2、與張德輝會長、譚成勇監事長及花卉生產業者、銷售業者及進口商座談。

- (1) 巴拉圭使用花卉情形，如會場佈置、節慶、生日，隨經濟成長愈來愈多。
- (2) 蝴蝶蘭因為貨源不定、品質不定、價格高昂，所以使用較少，但若條件變好，必會有更多人購買使用。

(3)花卉使用以白色為主，其他顏色如黃、紅則依市場流行變化。

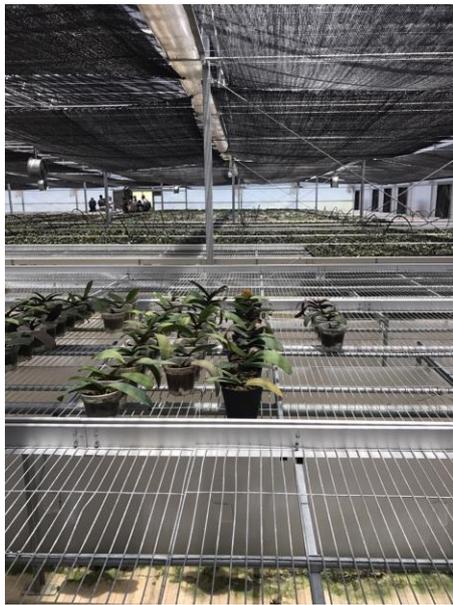
(4)巴西蘭花很普遍，巴拉圭則相反，目前民眾購買以切花束為主，許多人喜歡，卻因價格怯步，建議產業應自小規模逐步增量誘導消費。

巴拉圭花卉市場現況

- 1.目前產值約美金 1600 萬元，蝴蝶蘭約占美金 160 萬元，估計約 10 萬株。
- 2.自給率低,90%皆來自巴西:雖品質不佳，但每株仍可售美金 17-20 元。據花街市調，好品質之白花每株亦可售美金 30-50 元。
- 3.結婚及女兒 15 歲之成人禮原為固定用花之場合，近年來隨著經濟成長,如會場佈置、節慶、生日使用花卉情形越來越頻繁。
- 4.目前因蝴蝶蘭品質不穩定、價格較為高昂，所以使用量較少，但若情況改善，必吸引更多消費者青睞。
- 5.市場需求以白色蝴蝶蘭為主，黃色居次,其他顏色則依市場流行變化。

ICDF 溫室現狀





參、心得與建議

(一)巴拉圭總人口數約 700 萬人，國內購買力平價約 USD8,095(居世界 107 名)。亞松森市人口約 164 萬人，shopping mall 林立，物質消費水準不亞於台北，足見潛在之消費能力。

2. 巴拉圭人民普遍愛花，即使在來源不豐之情況下，仍有花街與園藝市場等銷售花卉地點存在。

3. 目前銷售方式皆為傳統模式（如一貫道道友的小攤），品質欠佳，故較無法激起消費者的購買慾。

4. 未來品質若能提升，建議可透過以下方式，創造高效益的花卉市場經營模式。

(1) 利用臺灣的設計創意定期舉辦蘭展，使巴拉圭的各方人士體驗蘭花展現的特殊美感及時尚感，從而激發結合食、衣、住、行，建立「Orchid Life Style」的情境式消費。

(2) 據市調了解，在亞松森地區有四家如 VILLANDRY 般高質感花店，惟因品質問題，使用蝴蝶蘭產品機會並不高。日後可利用此類花店提升蝴蝶蘭定位，以「時尚」為前提主攻金字塔頂端的高價市場。亞松森市高級區之 Country Club, Community, Event Organizer 皆為可期之商機。

(3) 藉由當地生產的優質產品，倡導自給自足的重要性，從而教育消費者愛用國貨，亦藉此區隔非當地生產之劣質產品，假以時日消費習慣自然有所改變。

5. 據農委會洪處長表示，台農投公司第一期擬先架構 1 公頃溫室，進行栽培，產出令巴拉圭民眾耳目一新之產品，從而展開高品質之花卉市場經營模式，此行亦與台商會張會長洽談，其表示有興趣於銷售管理面著力。

6. 俟巴拉圭國內市場開拓出穩定商機後，其經營模式可複製至鄰近各國。

(三) 辦展地點一：Centro de convenciones de Mariscal

1. 該地點位於亞松森市中心，為當地知名企業 ABC 報業所屬之展場，面積約 500 坪，(長 40 公尺*寬 25 公尺*高 7+3 公尺(不含 1、2 樓迴廊)、具室內停車場。

2. 佈展及撤展清潔費每日費用 1,500USD，展出活動期間每日費用 5,500USD，為例行性大型展覽會所，展期須提早預約。

辦展地點二：San Lorenzo 蘭花展售中心

1.地點位於亞松森大學旁，為國合會建置之展示推廣教育中心，2017年蔡總統訪問時曾剪綵揭牌。

2.室內展示空間約 50 坪，(長 20 公尺*寬 7.8 公尺)，後方有一簡易浪板溫室，可放備用花材，不需租金。

(四)建議地點

1、因第一展場較近市區且較為氣派，邀請政商名流較易，故建議於此處辦展為宜。周大使亦贊同此一建議。

2、相關經費已洽農委會支應，該會將援 WTO 及雙橡園前例，委由蘭花產銷協會及本公司辦理。

3、蘭展構想：

(1)與當地花店及花藝設計師合作，藉此機會使其體會臺灣蝴蝶蘭之特色與美，使其成為日後之種子部隊。

(2)藉由餐會宴請當地之政商名流，使其體會「蘭美學」，進而成為日後高端產品之消費者。

(3)精選臺灣優質品系請第一夫人命名。

(4)開設 DIY 產品區教導民眾製作如胸花等周邊產品。

(5)優美組合盆花與伴手禮致贈政商名流，延續蘭展相關效應。

(6)相關文宣品之配合宣傳。

(7) 招商說明會預定進行項目：擬按以下構想預先與當地花店及設計師溝通可行性。

* 連鎖花店之推廣：舉辦 Road Show，以精緻之禮品市場、饒富創意之花藝設計吸引當地花店加盟以拓展通路。

* 架構完善的經銷制度：例如多元化的課程培訓、經營輔導、考核制度、獎勵措施等，凝聚旗下花店向心力。

* 網路花店之架構：因應市場趨勢，擴展銷售通路。

* 鄰近國家之推廣：例如阿根廷及智利市場。

亞松森市區園藝街



8 萬巴幣

12 萬巴幣



花卉市集 Flor Shopping Mariscal



購物商場花卉展售





4. 據農委會洪處長表示，台農投公司第一期擬先架構 1 公頃溫室，進行栽培，產出令巴拉圭民眾耳目一新之產品，從而展開高品質之花卉市場經營模式，此行亦與台商會張會長洽談，其表示有興趣於銷售管理面著力。

5. 俟巴拉圭國內市場開拓出穩定商機後，其經營模式可複製至鄰近各國。

辦展地點一

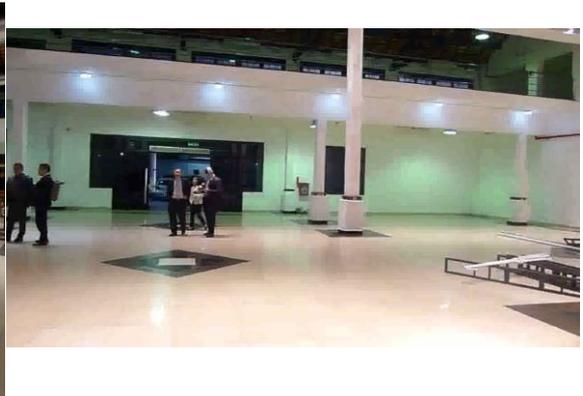
1. Centro de convenciones de Mariscal

地點位於亞松森市中心，為當地知名企業 ABC 報業所屬之展場，面積約 500 坪，(長 40 公尺*寬 25 公尺*高 7+3 公尺(不含 1、2 樓迴廊))、具室內停車場。

2. 佈展及撤展清潔費為 1,500USD/日，展出活動期間 5,500USD/日，為例行性大型展覽會所，展期須提早預約。

地點 1：Centro de convenciones de Mariscal

ABC 報業展館



辦展地點二

1. San Lorenzo 蘭花展售中心

地點位於亞松森大學旁，為國合會建置之展示推廣教育中心，2017年蔡總統訪問時剪綵揭牌。

2. 室內展示空間約 50 坪，(長 20 公尺*寬 7.8 公尺)，後方有一簡易浪板溫室，可放備用花材，不需租金。





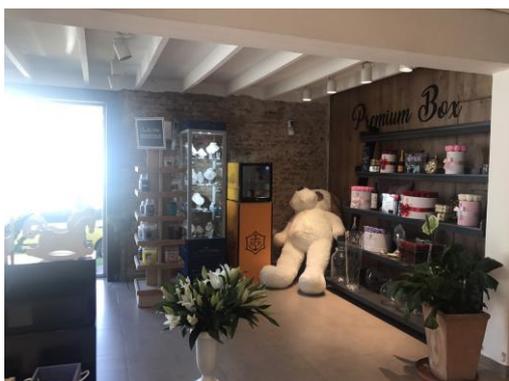
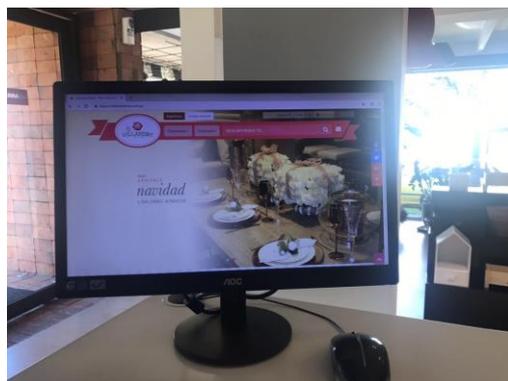
建議

一、因第一展場較近市區且較為氣派,邀請政商名流較易,故建議於此

處辦展為宜。周大使亦贊同此一建議。

二、相關經費已洽農委會支應，該會將援 WTO 及雙橡園前例，委由蘭花產銷協會及本公司辦理。

VILLANDRY 高級花店一景



購物中心一景

