

推廣專案農貸座談會 — 新種專案貸款業務開發方向

我國自2002年加入世界貿易組織(WTO)後，國產農產品受到進口品的競爭，農漁民的生活面臨衝擊，為提升農業競爭力及培養具國際性農企業，行政院農委會開辦專案農業貸款，一方面希望減低農家負擔，另一方面則加強農業投資，調整當前農業結構。

93年12月14日於台灣金融研訓院召開「推廣專案農貸座談會」，由農業金融局賴武吉局長主持，與談人包括三家農業行庫、農會及學界代表，希望藉此彙集學三方意見，作為未來辦理專案農貸的改進方向。



賴武吉局長



黃勝一經理



郭淑卿副理



蕭靜副理



黃泉興教授



梁連文小姐



李興中經理



金如雲秘書



黃春生主任



蔡碩川主任

主持人：行政院農委會農業金融局
賴武吉局長

與談人：依發言順序

- | | |
|------------|-------|
| 合作金庫專業金融部 | 黃勝一經理 |
| 農民銀行專業金融部 | 郭淑卿副理 |
| 土地銀行專業金融部 | 蕭靜副理 |
| 真理大學財務金融系 | 黃泉興教授 |
| 北海道大學博士候選人 | 梁連文小姐 |
| 農業信用保證基金 | 李興中經理 |
| 八里鄉農會 | 金如雲秘書 |
| 秀水鄉農會 | 黃春生主任 |
| 梓官鄉農會 | 蔡碩川主任 |

討論提綱：

- 一、對農貸機構而言，目前推動專案農貸遭遇的問題與困難？
- 二、針對當前專案農貸的利率、貸放期限及貸款種類有何建議？
- 三、農業信用保證基金應如何與專案農貸配搭？
- 四、如何針對小農經營及農企業開發新種專案貸款業務？
- 五、如何配合當前農業政策開發新種專案貸款業務？



賴局長：農業金融局為93年1月30日才成立的新機構，主要任務為金融機構的監理，另一則為政策性農貸的推動與執行。本次主題為兩項主軸業務之一的政策性農

貸，本人就目前農金局對政策性農貸的做法，作簡短報告。

一、調降政策性農貸的利率：93年1月30日農金局成立後，2月1日就將利率由2.5%降為2%，2%降為1.5%。1.5%部份主要包括振興農漁業經濟事業貸款、畜牧、污染防治貸款，其他研議2%，到了今年9月份，有改善財務貸款，才有3.5%，這部份是因為借新還舊的關係，等一下可作詳細補充。

二、修正政策性專案農貸的相關規定：目的在於擴大貸款對象及放寬貸款條件，做政策性鬆綁，讓農民比較有興趣申辦。

三、93年8、9月推出6項新種政策性專案貸款。這些新種貸款有新的意義，就是根據農發條例，可增進農家福利。關於農家綜合貸款，每戶20萬元，類似一般消費性貸款。

四、總貸款額度調整：農金局成立10個月後，貸款總額由原來46.5億元，增加為383.7億元，接近6、7倍成長。為何有如此大的改變，主要是希望加強照顧農漁民的資金需求，加上農漁會信用部的貸款一直在流失，其中一個原因是因為信用部在資金成本(貸方利率)與一般金融機構無法競爭，因此透過利息貼補來提升他們的競爭力。以上簡單介紹農金局成立後，推動政策性專案農貸

的現況，請大家多多指教，亦請與談人以上提綱作綜合性的討論。

黃經理：合作金庫對專案農貸辦理已有很長的歷史，10年前合作金庫還沒開辦商業貸款前，就一直辦理農業貸款，目前為止，合作金庫專案金融部仍然一直在推動此種業務。農業金融局成立後，對辦理農業貸款機構來說，是專一而獨特的窗口，從政策到細節都可以兼顧，實務執行非常方便。以下簡單報告合作金庫辦理專案農貸的情形。

一、合作金庫需要資金融通，因此需要辦理農業貸款，讓資金能夠有出口，同時也希望農貸的量能夠增加。若要提高農業貸款量，農貸需求的一定要增加。必須農業生產者(農民或農企業)從事生產、加工或運銷時，產生對資金的需求才能供給。希望政府能專案輔導農民或農企業，以產生提升農業產能的需要，否則，以目前農業總產值逐年減少，加上政府鼓勵休耕等因素來看，貸款不易推廣。

二、希望政府輔導生產自動化、組織化，成立運銷合作社或生產合作。因為對承辦單位來說，經過組織的單位來借貸，會比較方便。也希望農業貸款能與一般商業貸款有一定的利差，提供足夠的誘因讓承辦單位更有辦理農貸的意願。

三、希望新種專案性貸款，可開放經辦單位辦理，而不限於農會信用部和承受信用部的銀行，讓需要貸款的農民或農企業有更多選



擇，加上開放會有助於金融機構的競爭，可促進貸款業務的拓展，創造農民與銀行雙贏的局面。

郭副理：針對本次座談會的提綱，農民銀行就實際辦理農貸所遭遇的問題，提出幾點看法。

一、農民銀行辦理今年推出的幾種新種農貸，包括產銷班貸款、中壯年貸款，因為限於農漁會信用部及承受信用部的銀行辦理，有農民反應，因地緣關係及方便性，希望農業金庫還沒成立或成立初期，希望開放農業行庫協辦。

二、現行專案農貸在推動的體系架構上，農民銀行在整個貸款額度的控管和執行的工作上，有辦理的實務困難。全國包括農漁會有279家，辦理時間有落差，有時農民想申辦，但等到文件齊全後，可能才發現額度已滿，會引起農民的抱怨。雖然反應給農金局後，處理的速度相當快速，但是畢竟人的速度仍不及機器，希望農金局儘快建構一個資訊平台，讓農漁會信用部的資訊即時輸入，可隨時控管貸款額度。

三、由於農地價格一直下滑，對於擔保品的審查評估變得更嚴格，也會影響農民申請貸款的意願。

四、專案農貸的各項貸款每年都有編列預算額度，但某些貸款因為申辦較踴躍而發現額度不足，某些則執行率不佳，希望不同貸款的額度能夠互相調配。

五、希望能夠放寬貸放期限：例如受災戶重建需要較長時間。

六、國內以小農居多，希望政策上鼓



勵大家加入產銷班或成立農企業，或針對國內的蘭花或生技園區設計特別的貸款業務。

蕭副理：目前農貸佔本銀行總放款13%，但貸款對象和貸款資金有所限制，會造成貸款農民的誤解。個人有以下幾個建議。

一、希望農貸繳款更有彈性：土地銀行因農業綜合融資要點，是按月繳納，本金一次還清，資本限制數方面有彈性作法，貸放後按月攤還本金，照餘額來計息每月攤還本息一次，或按月平均攤還本息。具農漁民身份，也可在貸放後依其收穫季節，每6個月為一期攤還一次，每期應攤還金額的計算依照以貸放期間超過20年，可以保留貸款金額3成，在最後一年一次償還，其餘金額用攤還本息方式。各種攤還方式可依實際情況酌以訂還款期限，例如僅付利息不還本金，攤還期限最長可以5年，不用一定要6個月一期。

二、建議開發新種業務前，先與經辦機構先溝通，減少執行的困難。除了針對農漁民開發新種貸款，希望對農企業也能開始辦理低利農貸，以幫助他們取得基金。

黃教授：以站在供需雙方的角度來看，專案農貸有「供給」與「需求」兩面。供給一方包括政府、農金局及3家農業行庫及農漁會信用部；需求就是農漁民。若供需雙方有缺口時，要先確定是那一方的問題，再加以解決，不同的問題會造成作法、方向上的不同。

一、假設農民需求很大，但政府的預算不能完全符合需求，若預算不足則可增加預算，將餅做大。假設無法增加預算，可就檢討目前預算的配置，做適當的調配。

二、若供給高過需求，或農民的需求沒有反應出來，則要去發掘農民的需求，引導農民去生產以增加需求。

三、供給高於需求的另一個原因，可能是經辦機構認為農貸的誘因不足，缺乏意願辦理。若是如此，政府應增加經辦農貸的機構適當的誘因，因為辦理農貸需要投入人力與資源，增加誘因(如增加利差的貼補)可讓他們更積極配合。

四、若經辦機構有去推廣農業貸款，但成效不佳，就要看農貸訊息的流通及時間掌握有沒有問題。農民不容易主動去了解農貸的資訊，因此，農漁會信用部除了將農貸DM放在櫃台及舉辦座談會之外，農漁會信用部應該主動拜訪有需求的農民，並將辦理過程中農民反應的問題加以記錄及彙整後，定期或不定期彙報主管機關，作為未來修改專案貸款的依據。

五、檢討現有專案農貸額分配是否合理?有些幾天就額滿，有的一年執行度不到30%，可作為未來編列的根據。

六、若供需沒有問題，則要檢討新種貸款業務。我認為專案農貸規定的產業項目要重新思考，必須考慮農民需求較大的產業項目，以農民需求為主體。未來若有新種農貸時，應該從農民的需求來訂立產業類別的先後順序。

梁小姐：很高興農金局在統合台灣一直很缺乏的制度金融這部分，專案農貸能否順利推動，與信用部的意願有很大的關係。希望今天能夠多聽聽信農會用部的意見。我個人提供幾點建議。

一、如何在推動時，遭遇最少困難?

(一)可簡化手續，讓農貸手續更加簡單，以減少人力支出，對辦理業務可以增加誘因。

(二)風險承擔：信用部辦理業務時會面臨風險承擔，如何將風險降到最低，是考量整個制度必須放進來的因素。

(三)資訊透明化：讓更多人掌握資訊，讓有需求的人能夠貸款。

(四)產生需要：引發農家對農業的投資，利率是誘因，還有投資項目的多元化，及手續的簡便化。

(五)信用部和推廣部密切結合：因為推廣人員對農家比較了解，若能夠與辦理貸款的信用部互相配合，貸款的推廣效果會比較好。

二、專案農貸除了要幫助農漁會信用部，另一方面是希望農業結構性的轉型。但專案農貸應與農業政策結合，因為國內多數是小農，土地平均是1公頃以下，主



◀ 要從事稻作、果樹及蔬菜生產，但這些農家對農業資金需求不高，可能只是機械、生產資材購買及周轉金，期限短且金額不高。政府目前推動的休閒農業所需的資金比較高，相關硬體



設施的購買金額及資本投資比較高，因此，要依農業政策不同來調整利率、項目及期限，同時滿足供需雙方的需求。

三、以產銷班為貸放標的，是可以思考的方向。台灣農企業的放款比例主要在3家農業行庫，希望小農與農企業的放款金額與項目應有進一步區隔。因為農企業主要在於輔導加工及進出口，可讓台灣農業更具競爭力，應該與一般小農的項目及期限區隔。專案農貸希望能夠隨農業架構調整，達到轉型目的。

李經理：農金局成立後，對農業界的觀感很不一樣，賴局長提到，農業政策貸款從46億擴增到380幾億，短時間的額度擴張和項目擴張很不容易。現在的農業貸款計畫及改善農業貸款計畫，增加許多對人文的關懷。

一、93年信保基金理賠6億多，收入只有一項是保證費的收入，一個月約6千萬元，6千萬要賠6億，我們的問題在於不能累積資本，像銀行的利息可以累積資本可以抵消。

二、信保基金財務情形不好，可能未來的審核要更嚴格，但信保基金站在第二線，主要還是要仰賴銀行或農漁會信用部在最前線的審查。

三、關於十足擔保，我個人有一些淺見，例如授信品質會不會有一定的程度或有沒有道德風險的問題，目前有1千多個單位（分行和農會），我們很難每個去掌握。20年來都

有人提倡十足保證，若如果十足保證，農會就不需要授證人員，但需要像保險公司的精算師，先計算機率和要注意那些問題，而且是十足賠，5百萬就賠5百萬元，現在賠的除了本金還有利息保證6個月，還包括產生的訴訟費用，如果全額保障就全部賠，我認為9成都還太高。但若以政策考量，是另外一回事。

四、有些貸款很快就用完，但這是沒辦法的事，例如：改善財務貸款，有些農會因為這部份對他有利基而特別去宣導，但很多資源無法讓全國鄉鎮都可雨露均霑。所以政策上，普遍性比較重要。



五、政策性放款比較低，是因為申請條件很嚴謹，因為多數是基層農民，都有土地作擔保，因此不受信保；一般放款多是從事運銷工作，沒有提供擔保，這種是靠機會討生活，因此逾期放款比例相當高。所以，信保基金對政策性的專案貸款的保證很放心，因為理賠金很少，目前已全力配合，但未來會更努力配合。

金主任：八里農會被農金局評估為鄉村

農會，但事實上我們全鄉人口數3萬人，但正會員只有9百人，產銷班13班，人數不到5百人。列入鄉村型農會，要做7件8百多萬元的貸款，事實上不難。但我們地處觀音山，被列入林口特地保育區，已經被禁建快50年，民國88年又成為觀音山風景區，八里鄉的土地3/4為風景特定區。要辦理休閒農業時，因土地必須要有定著物，必須申請土地做農業設施允許使用證明，但礙於被列入風景特定區，因此沒辦法申請及補助。

一、因為農會內規的限制，有幾種貸款無法辦理，未來我們會加以改變，積極地求進步。

一、希望貸款作業簡單化，也希望農金局能夠協助辦理貸款人員的訓練，我們會積極地參與訓練，以提升人員素質及專業能力。

二、我們有6個鄉鎮產銷班去組織策略聯盟(台北縣3個、桃園縣3個)，目前用政府的資金去運作，未來運作起來後要改成公司或基金會，最後要從事外銷。但不知未來基金會能否申辦農業貸款。

黃主任：秀水鄉是很小的鄉鎮，人口才3萬多人，但存款有90億，但放款放不出去，主要是因為無法與行庫競爭。個人接掌信用部1年多，提出幾點建議。

一、信用部沒有足夠的宣導經費，業務推廣比較困難。

二、建議多辦理農業貸款的宣導會，由農會信用部辦理，召集農民參加，經費由農業金庫支應，希望以後的農貸會議也能邀請推廣股參加。

三、目前農貸指導員1人要負責4、50個農會，因此會忙不過來。希望農業金庫成

立後，根據農金法第23條規定，農業金庫必須要輔導農會，希望輔導組人員編制要充足，對農貸能有專職的輔導。



四、政策性農貸的利率2.5%，但一般銀行的利率有些低於2.3%，沒有足夠的誘因，因此貸不出去。

五、目前休閒農業發達，但沒此項農貸，建議未來可列入。

蔡主任：農金局成立後，已做了很多事，但農業信用部的積極度仍顯不足，主要是經辦人員對農貸的認知有問題，以及不了解辦理農貸對農會的好處，我提出幾點看法：

一、農貸的比重問題：農會去年的貸總餘額佔農會的放款餘額13%，農貸基金的貸款餘額只佔1.3%，一般全體農貸佔所有放款種4.1%。對農會來講，比例不高卻要花很多人力，因此認知有問題。

二、逾放的問題：對一般金融機構來講，非都會區的逾放比較高，通常農業貸款辦的比較多。因此，會認為逾放比較高的，通常農貸比較高，部分申請農業專業貸款的人非真正從事農業，導致經辦人員無法全力推動。

三、從基層農會的角度來看，推廣股的工作主要是農業指導，但現在許多農民的技術已比指導員更好，因此，推廣股是否適合去推廣農貸也值得探討。可從農會制度（總幹事的職權）及主管機關的角度來看，最近新公布的人事管理辦法裡面可

以看出來，職務分配表還是沿用舊的，沒把推廣農業貸款列為推廣部的工作，這是比較遺憾的事。

四、基層農會辦理農貸的人員能力不足，手續繁瑣、種類繁多，需要長期培育，人員不能調動太頻繁，建議將辦理農貸人員的資格加以限制。

五、當前農貸利率的期限和種類有需要修正，目前農貸的利率與其他金融機構差不多，以目前政府的利差補貼來看的話，值得推廣。若農貸做不好，就無法跟3家行庫競爭。

六、貸動期限一定要針對某種貸款彈性運用，尤其是寬緩期要好好檢討，不能一定的半年、2年、3年，例如：受災戶或研究的寬緩期要長，貸放和償還期要彈性。

七、信用保證基金農漁會加起來只有18%，因為農會認知不夠，所以投保意願低。農業貸款讓農會損失嚴重，沒投保農信保是一大政策上的失誤。建議保費降低，透過預算編列來補助農民。

八、小農是國內農業的常態，因此若以產銷班為貸款標的會有執行的困難，針對國內的小農經營，專案農貸也應針對小農來做，今年的新種業務需求辦的好，跟小農借錢也有關係。目前農宅規定只能修建，希望未來也能包括農宅擴建。

賴局長：農金局一定會將各位的經驗紀錄下來，做為推動政策性農貸的參考。對各位提到的事項，做以下說明：

一、會儘快建構專案農貸資訊平台，93年12月20日農業金融局全球資訊網正式

啟動(<http://www.boaf.gov.tw>)，會將政策性農貸的資訊(新種貸款及額度)等資訊上網。未來農業金庫開幕後，有義務與農漁會的資訊共同運用，農金局會給予經費支持，讓資訊完整建置。

二、提供政策性農貸做誘因：目前3家農業行庫的利率貼補到4%，以市場利率來看，4%其實已經不錯，因為農貸的風險比一般貸款要高。若考慮到這個因素仍有利基，對於信用部則是貼補到5.5%，主要是協助信用部改善財務，因此採取較高貼補，目前來看，誘因應已足夠。

三、不到1年的時間，農貸額度已成長到380多億，未來若能將「補助費」轉換為「利息差額貼補」，可以把餅做大，也會更加普及。

四、信用保證基金：李經理提到，對信用部而言，提供擔保的比率偏低，只佔18%左右。這方面如果能夠提供一些誘因，給擔保不足的農漁民貸款，是更有利的協助。農金局將與信保基金積極配合，未來信保基金將納入農業金融體系，但目前推估信保基金仍需要50億資金挹注，但資金籌措還不到成熟階段。

五、目前已朝貸款資格放寬的規定努力，未來希望能提供更多農民幫助。

六、目前推出6項貸款，只限農漁會信用部和承受36家信用部的銀行經辦，以及沒有信用部設置的地區才開放3家農業行庫辦理。主要是考量到信用部的逾放比實在太低，放款量一直流失，所以才請3家農業行庫不要經辦，但沒有信用部的地方則可開放3家農業行庫辦理，因此，影響應該不大。📱

