內容

個案甲：宜蘭縣三星鄉觀葉盆栽營農婦女

一、案主背景：

年齡 30 歲，大學商學系畢業，是位從事會計工作之職業婦女，利用業餘時間幫農，平均一週的農事工作時數在 15 小時。半年前曾健康檢查，身體狀況良好。家庭型態為主幹家庭。

二、經營概況：

民國 78 年開始經營，經營面積共有 2.6 公頃，其中 0.6 公頃為設施栽培。主要為盆栽觀葉植物，種類有黃金葛、鵝掌藤、百合竹、馬拉巴粟、白鶴芋等，其中以黃金葛和鵝掌藤為最大宗。平日之農事工作由丈夫一人承擔，並固定僱用女工一人協助，於農忙期大約 6、7、8 月時增僱 3 個女工應急。

銷售市場，以直銷大台北地區的中盤商為主。目前之營運狀況平均月收入 20 萬元，月支出 25 萬元，處於虧損中；主因在於資金來源全為貸款，款額高達一千多萬，負擔利息頗重，其次是人事費之負擔。透過記帳作財務分析，工資所佔的成本太高，經過檢討改進，予以調降；以去年和前年相較，工資部分節省 10 萬元。亦即，目前之月支出為 15 萬元，可謂生產成本已降低，並轉虧為盈。

三、案主承擔之任務：

案主在營農上的任務主要是記帳、財務分析、資金掌控、市場價格變動分析、假日打工等，並透過記帳分析研擬降低成本之方法，諸如人事費、肥料費、農藥費、花盆費、土壤費等。由於案主與公婆同住且為職業婦女，家務事之操作和決策權在公婆。對於農業經營計劃擬定、農事工作之決策完全由丈夫作主，但管理帳目、資金運作則完全由案主處理。

四、營農之歷程、問題與需求：

案主婚前從未接觸過農事工作，有關的農業知識是在婚後由丈夫傳授，或請教農業專家之同事以及參閱書刊。過去未曾參加有關農業訓練或講習，將來如有機會希望能多參加。對於當前的經營問題與需求是：植物之生長受到氣候條件限制，以致市場供需失衡，因此企盼能在產期上有所調節以達產銷穩定，提高收益。

個案乙：宜蘭縣三星鄉切葉類植物栽培營農婦女

一、案主背景：

年齡 32 歲，高中畢業，為家庭主婦，全職幫農，平均一週的農事工作 35 小時以上。未做過健康檢查，自覺能工作就是表示身體狀況良好。家庭型態為核心家庭。

二、經營概況：

民國 74 年開始經營，經營面積由小而大，目前有 7 公頃。主要為切葉植物，種類有高山羊齒、玉羊齒、電信蘭、文竹、八角金盤等。除了夫妻共同投入經營外，每日固定僱用 6 個女工幫忙，並於播種、種植及採收旺季時增僱工人趕工。

銷售市場以台北濱江花市攤位為主，少量供應宜蘭地區花商及插花教學。目前之營運狀況，平均月收入 35 萬元，支出 20 萬元。可獲利潤 15 萬元左右。此個案於經營之初即以自己之土地和現有的資金與他人契作經營，及至有經驗並瞭解市場後，才開始獨立經營進而逐年擴大栽培面積。為期能從事設施園藝與新品種引進，於 82 年貸款 300 萬元。

三、案主承擔之任務：

本個案的經營決策者為其丈夫，案主承擔之任務包含農場工人管理、採收和包裝、與客戶往來、貨源分配、資金調配以及記帳等工作。除此之外家中事務。譬如管教子女、家務管理與操作等均由個案全權負責。

四、營農之歷程、問題與需求：

案主除全心全力配合協助丈夫在從事花卉栽培事業外，並以自家生產及產銷班生產的花卉，免費指導社區婦女插花，是一種有助於促銷花卉的經營方式。過去未曾參加農業經營方面的訓練講習，有關知識與技術自行請教專家、觀摩、與丈夫共同研究。今後希望多參加有關農業專業的訓練講習。

對於當前面臨的營農問題與需求是：工資昂貴、天然災害多、市場供需失衡，部分花農常以低價賤售，影響到合理的利潤。期望能配合市場需求作栽培花卉種類和面積全盤性的規劃，並統一訂定合理的價格。

個案丙：花蓮縣吉安鄉多樣化切花、切葉類植物栽培營農婦女

一、案主背景：

年齡 35 歲，高農畢業，農會推廣人員，利用業餘時間從農，平均一週的農事工作 16 小時。曾做過健康檢查，身體狀況良好。家庭型態為核心家庭。

二、經營概況：

民國 75 年開始經營，經營面積由 0.4 公頃擴增為 1.1 公頃，其中設施園藝為 0.4 公頃。栽培切花、切葉用植物，種類有天堂鳥、高山羊齒、壽松、曼麗絨、虎尾竹、天門冬、石斛蘭、文心蘭等。丈夫亦為上班族，二人均以利用業餘時間相偕至田間一起工作，原則上噴藥、施肥等工作由案主丈夫負責，餘二人一起做。僅在種植期間臨時僱工幫忙。

銷售方式為自產自銷，銷售對象為花蓮的花商或花藝教學。目前之營運狀況，平均月收入 2 萬 5 千元，月支出 5 千元。平均每月可獲利 2 萬元。此個案未貸款，很少僱工且土地屬自有，因此生產成本低，顯然獲利較佳且穩定。

三、案主承擔之任務：

由於工作關係擁有較佳的學習機會及資訊來源，對於農業經營上的計劃擬定、管理技術、市場供需資訊搜集以及資金運用、記帳等工作助益良多。案主是農業經營的主要決策者，家庭型態為小家庭，人口簡單，無論是農事、家務事均為夫妻共同處理。

四、營農之歷程、問題與需求：

案主結婚前即因娘家務農，已接觸農事工作，並因職業工作為農會推廣業務，常有機會接觸農業訊息及接受有關訓練和講習。其從事農業經營，一則是自己有土地，一則是興趣，不但可做休閒活動而且可增加收入。

對於當前的營農問題與需求是：市面零售花卉價格偏高，影響消費者購買花卉意願，期望能減少中間商的剝削，全盤性的制定合理售價讓生產者得到合理的利潤，消費者能買到合理價格的花卉，則市場交易熱絡，花卉產業就會蓬勃起來。

個案丁：花蓮縣吉安鄉玫瑰花栽培營農婦女

一、案主背景：

年齡 34 歲，國小畢業，家庭主婦，為全職從農，平均一週的農事工作 50 小時以上。未曾做過健康檢查，自認身體沒有毛病，也沒有時間做健康檢查。家庭型態為核心家庭。

二、經營概況：

民國 78 年開始栽種玫瑰花，之前是種植韭菜，栽培面積 4 公頃。經營決策權在案主之丈夫，農事工作則夫妻共同負責，並固定僱用 3 個女工幫忙。

銷售市場主要是台北濱江花市，僅少部分批交花蓮地區的花商。目前之營運狀況據估計平均一個月回收款額約 30 萬元，成本支出最多的是工資一個月 9 萬元，其次是農藥、肥料大約 5 萬元，雜支 3 萬元。至於利潤有多少，因未曾記帳無法提供答案。

三、案主負擔之任務：

案主是個典型的農村婦女，任勞任怨，除了做好家務事外，全力協助丈夫經營農事工作。家中事務大事例如房地產買賣、種植作物等由丈夫決定，小事例如購置家用品、採購食品、管教子女等由案主自己處理。

四、營農之歷程、問題與需求：

案主從小在貧困農家長大，習慣農事工作，並認為人生就是「為了生活就要工作」。有關農事工作之知識、技術除婚前習得之外，均是與丈夫共同工作當中學習而來的。提及參加有關農業訓練或講習表示不知道有這種機會可以學習，並自認教育程度低學習效果差並忙於工作無暇參加，如有訓練機會由丈夫參加即可。對於當前的經營問題有：(1)玫瑰花送到拍賣市場其拍賣價格完全受別人掌控；(2)病蟲害嚴重需常噴藥，致成本增加；(3)受到氣候季節影響而花卉品質和價格變化甚巨；(4)花蓮交通不便、運輸成本高；(5)因無花卉專用冷藏運輸車，運輸中對於玫瑰花之品質影響很大，建議有關單位能制定合理批發價格，研究抗病蟲害的新品種以及補助一台花卉冷藏運輸車或將運送時間改為晚上。

綜觀上述 4 個個案，可瞭解到花卉農家婦女在經營上的決策影響力重大，並均有參與經營的工作，工作項目主要是記帳、資金運作、財務管理、市場供需和價格的資訊搜集。楊克仁（1993）所介紹的經營花卉成功個案「海棠園藝農場」，便是在夫妻倆同心協力，經過一番艱苦奮鬥的成果。本研究所探討的個案也佐證了這個事實。就個案甲而言，雖身為職業婦女，她仍然需要運用時間及專業能力參與丈夫的農業經營工作，且其夫亦表示過，希望她辭掉外面工作全心全力參與農業經營。個案乙之丈夫能成為 84 年十大傑出專業農民，更顯示了太太全心全力投入丈夫經營花卉產業工作的重要性。個案丙則充分發揮專業知識和提供訊息，並能直接參與農事生產工作，使得其丈夫在上班之餘亦能從事農業的經營工作。個案丁更是配合丈夫全程參與所有的農事生產工作，因此，其夫在訪談中曾表示「我太太對我太重要了！沒有她是做不成的！」。事實證明，當前的農業經營農村婦女的確佔有極重要的角色。