

便性，推動時才不至於遇到太多阻力。

3. 農民數位學習活動已推展多年，除了解訓練需求外也應針對學習後之使用情形進行調查，以隨時進行課程之修正。
4. 過去網路技能訓練大多以個人為單位，未來有關行銷課程應以班組織為單位進行整體之規劃與訓練，才能顯現整體之成效。

## 高屏地區有機農特產品生產者輔導體系之研究

林勇信

本研究主要目的在探討高屏地區有機農特產品生產者之經營過程中所面臨的問題及解決的機制與輔導支援體系。

樣本以農糧署所提供 94 年第四季驗證合格有機栽培農戶名冊中高屏地區共計 56 戶為基礎，經修正後之戶數為 41 戶，調查方法以問卷調查為主，並輔以電話訪問方式進行共完成 26 戶，達 63.4%。

### 一、研究發現：

1. 經營過程面臨問題主要問題有：病蟲草害防治、資材取得、天然災害。
2. 最常諮詢對象為：農業試驗改良場所、驗證單位。
3. 輔導單位之滿意度以農業試驗改良場所最高。
4. 支持有機農民繼續經營之最大動機為「對健康的考量」、「宗教信仰」。

### 二 結論與建議

#### (一)結論

1. 本研究有機農產品栽培農戶主要年齡分佈在 40-59 歲佔 57.7%，學歷高中職及大學專科分佔 30.8%、26.9%，經營年資 6-10 年者居多佔 53.8%，驗證單位以參加慈心有機農業發展基金會者佔 57.8%最多。
2. 投入有機生產之動機以健康因素佔受訪者 73.1%最多，其次為宗教因素 30.8%。
3. 在經營上所面臨的問題以病蟲草害控制、適用資材取得及天然災害無法掌握最多，分佔 76.9%、50%及 42.3%。
4. 主要諮詢對象為農業試驗改良場所佔 69.2%，諮詢或服務內容以土壤肥力檢測分析(80.8%)、專業訓練(57.7%)及栽培管理技術(53.8%)為主；其次為驗證單位佔 57.7%，諮詢或服務內容以提供通路(42.3%)、資材審核(42.3%)及驗證資訊為主(38.0%)。至於一般農民常接觸的農會則僅佔 15.4%，而且是以有機米產銷班為主，顯見有機栽培農戶與一般農民在

諮詢對象或輔導單位有所差異。而自我摸索比例也不在少數佔 38.5%。

5. 在滿意度方面以農業試驗改良單位較高，其次為驗證單位，但有部分受訪戶對驗證單位不滿意，進一步探討為專業性不足及驗證過程太僵化。
6. 研究也發現有些驗證單位(如慈心)或協力的有機消費團體(主婦聯盟)與生產農戶形成一個合作關係，提供契作機會與通路。而香蕉研究所也為蕉農提供一個技術指導與消費的交易平台，對蕉農幫助很大。

## (二)建議

1. 在栽培技術上病蟲害防治及栽培管理資材的取得最感困難，而最信任之輔導單位為農業試驗改良場所提供之栽培管理技術與檢測服務。建議由農業試驗改良場所進行防治技術與使用資材研發，提供生產者使用。
2. 生產者認為驗證單位雖提供協助，但大都無法滿足需求，且專業性不足。建議加強驗證人員之培訓與交流，提昇其驗證與輔導能力。
3. 在行銷通路方面，有些驗證單位對於其輔導之生產者提供行銷通路，但大多數為單打獨鬥，有些以誠信為原則而為自家農場建立口碑打下一片天。建議透過農政單位及非營利組織消費團體協助生產者建立交易平台。
4. 有機農特產品生產者，由於佔農民整體比例低且大多未成立產銷組織，而驗證單位除監督外也未能提供相關資源或輔導措施，因此在資源取得與提供輔導上，遠不如實施慣行農法之農民。建議政府在農政單位人力不足之下，提供資源透過驗證單位或非營利組織協助生產者。

## 農村婦女成功創業之個案研究

曾玉惠

本研究之十名受訪個案，個人創業及夫妻創業各佔一半，顯示有越來越多的農村婦女為家庭經濟打拚而跨出農場與廚房。每個個案背景不同、經營事業不同、經營方式不同、面臨的問題也不同，唯一的共同點是—大家都賺錢，有穩定的收入，所以稱為「成功創業」。

成功創業的重要因素以「親切的服務態度」為首要，其次依不同事業有不一樣的必備因素，但不外忽洞悉市場、專業技術、產品有特色、產品多樣化、物美價廉、經營多元化、採取策略連盟、成功的行銷策略、有通路、外送服務、宅配服務及優質管理。

各行業所得淨利至少 30%以上，最高達 60%，但創業決非一蹴即成。家庭因素也是激發部份受訪個案創業的原動力，資金缺乏是最無奈的困難，不過事業有成後會感到自我成就與自我實現。