農村婦女副業經營個案研究

曾玉惠

為了解農村田媽媽副業經營班之經營情形，擇高雄區－仁武鄉農會及潮州鎮農會、台南區－民雄鄉農會、柳營鄉農會、下營鄉農會、官田鄉農會、及台南縣農會、台中區－台中市農會、潭子鄉農會、霧峰鄉農會及田中鄉農會等輔導或經營之「田媽媽班」做個案調查，結果發現田媽媽班之經營方式分成三類，1.由「田媽媽」班員自產自銷，2.由班員負責生產、農會負責行銷，3.完全由農會經營，雇用班員生產。

綜觀 90 年~94 年，田媽媽班的經營成果顯示：第一類型適合於已有經營基礎、產品能規格化之田媽媽班。第二類型及第三類型之經營方式較適合初步創業者，因為純樸的農婦們雖擅於農場經營卻不諳大量食物製備及商場交易，農會轉型兼營餐飲服務既可提供農村婦女之就業機會，又可開闢財源，並提昇農會形象。

經營較成功的田媽媽班成員，幾乎都把「田媽媽」當作自己的事業，全心投入、任勞任怨且配合度高，認為身為「田媽媽」一份子，應秉持著「榮辱與共」的心態，認真生產最高品質的產品，滿足消費者之需求及口慾，希望消費者能成為忠實客戶，並藉由人際網路的宣傳，拓展銷售市場。部份田媽媽成員因表現良好，收入穩定，由兼職轉為專職。兼職時薪為 80~100 元或日薪 500~800 元(工作時間 5~8 小時)，月入約 5,000~15,000 元；專職月入約 18,000~25,000 元(每日工作時間約 8 小時，月休 4~5 天)；完全由田媽媽自產自銷者，工資所得加紅利依營業額不同而有差益。經營單位每月營業利潤最高有超過 200,000 元者。

農會經營田媽媽美食大有可為，但前題是必須有一個優秀的生產團隊和行銷團隊，讓生產與行銷同時達到最高效益，憑數十年來農會所塑造的正面形象，經營鄉土美食或料理，其實較一般業者佔優勢，未來發展空間相當大，也值得投入。但農會總幹事等相關人員應給予田媽媽支持或鼓勵，讓田媽媽成員有百分之百的向心力或全心投入。輔導或經營成功的田媽媽班其生產量幾乎是一隻金雞母，業績差強人意者，雖然還談不上是金雞母，未來指日可待。農會理應肯定田媽媽成員的辛勞與奉獻，營造雙贏的局面。