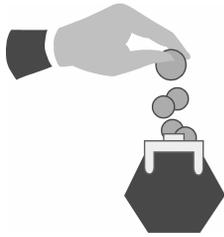


# 單親婦女微型創業的困境與突破～ 以臺中市基督教青年會創業脫貧方案為例



謝淑琪、吳秀照



## 壹、前言

國內外的研究均指出，在眾多單親問題中，經濟安全是單親家庭最大的隱憂，以女性單親最容易落入貧窮困境，形成「貧窮女性化」的現象（Pearce, 1978 轉引自王德睦，何華欽，2006；李淑容，2006）。李淑容（2004）指出負擔家計婦女經濟陷入困境的主要原因是必須兼顧照顧小孩，致影響工作；年齡大找事不易；外銷減少或產業外移，以及本身狀況不佳等因素而影響就業。許多單親家長常基於經濟上的需要，會增加其工作量，身兼數職（謝秀芬，2011）。依據財團法人臺灣智庫（2011）的研究，比較 2003 年與 2006 年的工作貧窮人口在性別上的結構性差異，可以發現在工作貧窮人口中，女性占 58.6%，遠高於男性所占的 41.4%，顯示臺灣原本在 2003 年以男性居多的工作貧窮人口結構，到 2006 年時，已經轉變為以女性居多數的工作貧窮人口結構。

從國際的趨勢來看，當婦女無法從勞動市場受雇獲取合理的報酬，或無法兼顧家庭

與工作，創業成為她們不得不的出路時，協助婦女創業已被視為促進婦女經濟自主的一個重要策略。聯合國於 1979 年成立了獨立的金融機構“婦女世界銀行”，提供女性微型貸款或為婦女申請的貸款作保，又於 2005 年為了降低貧窮人口數，視微型創業與微型信用貸款作為降低貧窮與促進社區經濟發展的重要策略，鼓勵各國發展各項微型創業貸款與創業計畫，並訂定該年為聯合國微型貸款年。此外 APEC、OECD 等國際貿易合作組織也紛紛大力倡導婦女創業與微型創業的議題。

另外，為了回應貧窮問題，近年來社會企業開始發展，雖然它還沒有統一的定義，不過普遍認為社會企業指的是一種商業模式，乃是透過經濟上的手段達到社會關懷的目標；由企業部門或是非營利組織提供貧窮者、弱勢群體改變命運的機會，企業的利潤或是盈餘主要是用來為貧窮者、弱勢群體創造就業機會，或是持續解決社會問題。

在全球化來臨之際，貧窮不會只是第三世界國家的問題，在已開發國家 M 型社會之貧富差距正因全球化、少子化及高齡化而

加劇，所以國內的社會福利工作在回應貧窮者、弱勢群體不應只是消極的救助及補助，應要有更積極的做法。綜觀目前國內的脫貧做法主要是採用資產累積的儲蓄脫貧、人力資本培力的教育脫貧及就業、創業脫貧等模式，但是脫貧僅有這四種模式嗎？如前所述微型創業或是設立社會企業也能回應貧窮的議題，本篇文章則是從臺中市基督教青年會（YMCA）積極推動單親婦女創業脫貧的方案，運用婦女創業互助團體、社群陪伴脫貧、人力資本的培力與資產累積等整合服務的經驗，以個案訪談的方式從需求評估，過程及結果評估中蒐集資料，來說明如何協助單親婦女突破微型創業的困境，達到經濟自主的過程。

## 貳、單親婦女創業的困境及需求

爲什麼會開始單親婦女微型創業脫貧服務，乃是因爲本會長期服務弱勢家庭，提供兒童課後照顧與美語教育服務，單親家庭約占總服務量的七成，其中女性單親又占了八成，她們將近七成月收入不到兩萬元，遇到通膨問題只好更縮衣節食，而有部份家長因爲要照顧孩子所以選擇早餐店或是上部份工時的工作，暫時也很難增加收入，有些則因有債務，所以要做兩份甚至三份工作才能勉強度日，但也犧牲了親子相處的時間。

本方案開辦以來到本會申請創業服務的婦女，細數就業上遭遇的困境，如年齡大了沒有人要請、面試了很多總是被回應等通知、孩子生病住院照顧半個月後，婦女回來工作就被老闆辭退、孩子在特殊教育學校讀

書狀況很多，就沒有辦法一直向工作單位請假，在現實中單親婦女常常被迫面對就業不確定的因素；而一位婦女說，「孩子看到媽媽這麼辛苦，即使鞋子穿破了還是捨不得換，當孩子看到媽媽憂愁的臉龐，反倒安慰媽媽說：媽媽不要哭，你還有我」。對未來的憂慮及對孩子的歉疚就像是千金重擔無時無刻的壓在單親婦女的雙肩上，爲了「給孩子好一點的生活環境」往往是激勵單親婦女走出來創業的主要因素。但創業不是一蹴可幾的事，又需要具備甚麼樣的條件、以及創業會面臨甚麼樣的困難呢？

匯整國內有關女性創業的學術研究，指出婦女創業面臨的困境主要有四大面向，一爲人力資本不足，包含專業、技術、經營管理能力、成本控管、風險控管、員工管理、經驗不足等問題。二爲社會網絡與支持不足的問題，包含事業與家庭無法平衡、托兒托老照顧責任、缺乏人脈、缺乏見習對象等問題。三爲資金不足四爲環境面的限制，包含經濟不景氣、市場競爭、社會歧視、刻板印象和輔導資源不及及法令限制等問題。（楊淑美，2001；張庭庭，2001；張曉楨，2003；伍文楚，2003；林妤君，2006；張祐綾，2006；徐聖汶，2008；吳怡禎，2009；張蓉真，2009；蘇郁芬，2012。）

創業要素包含資金、人脈、技術、經營管理的知能等林林總總的資源，對於只有一雙手支撐家計的女性單親而言，在創業的初期有許多的需要，如降低創業的風險、擴展社會網絡以增進資源，當創業忙碌時，需要維持家庭的平衡，當業務逐漸開展時，更需要經營管理的能力，而如何克服壓力保有信

心更是創業持續下去的關鍵。倘若婦女在初創業最艱辛的階段只能靠自己，有可能因為承擔風險能力的不足及缺乏信心的情況下，創業就容易裹足不前，或是放棄退出。

臺中市基督教青年會（YMCA）於是在2009年結合臺中市大墩社區大學（注釋1）規劃「愛心專櫃~協助單親婦女創業脫貧計畫」（以下簡稱愛心專櫃）（注釋2）積極開拓與整合社會資源，建立服務網絡，教導婦女學習製做美食產品培養一技之長，並協助及培力她們行銷產品，增進其自立能力、擴展社會人脈，形成互助網絡，提昇家庭經營與事業經營的能力，增強婦女的權能，逐步累積脫貧的能量，實際改善貧困的生活。在創業初期「陪伴」、「支持」、「拉她們一把」以回應單親婦女創業的需求。

### 參、臺中 YMCA 創業脫貧方案如何協助單親婦女自立脫貧

#### 一、自立夢想在自我負責的生命態度中發芽

一位參與的婦女說：「希望自己能夠獨自扶養兩個小孩和媽媽，也希望年過半百的母親不要再為我擔心，能不要再靠低收入戶和失依補助過日子，並且把債務還清」。另一位婦女則說：「現在在家中做代工，我有一隻眼睛呈現失明狀態，還要負擔房貸費用，希望透過愛心專櫃能讓自己精進些、經濟獨立、不接受救濟」。參與的婦女都有生命重擔要扛，但因著自我負責的態度，選擇勇敢的面對未來，因為她們相信「當你為你的生命負責的時候，就會找到生命的出口」。

#### 二、創設「愛心專櫃」作為婦女餐飲微型創業的整合平臺，婦女以「老闆」的身份加入。

考量婦女受限於技術及資金不足的問題，本方案選擇餐飲為創業的切入點，讓婦女可以立即學習上手且不需要準備大筆資金就能開始。參與方案的婦女以「自營工作者」（self-employment）的營運模式加入，在愛心專櫃這個平臺販售婦女手工自製的美食產品，例如水餃、包子、麵包、滷味、泡菜....等。目前「愛心專櫃」不是一個實體的店，它是一個整合單親婦女餐飲創業的銷售平臺，現以「團體訂購」、「試吃活動」、「網路及媒體行銷」為主要的銷售方式。

婦女是「愛心專櫃」的「創業夥伴」，強調婦女的「自主性」，把每一位婦女視為「老闆」，「老闆」做出好吃的美食產品在愛心專櫃販售，「老闆」產品品質受到肯定，愛心專櫃品牌也能獲得社會大眾的認同，創業的平臺和創業者都能同時受惠。

#### 三、脫貧的歷程~也是婦女增強權能的過程

如何培力一位具創業能力的準老闆？本方案提供婦女「訓用合一」及「做中學」的專業學習的資源、陪伴婦女創業實習、整合資源擴展創業網絡，及提供子女臨時托育及課業輔導服務，幫助婦女提升人力資本、累積社會資本逐步邁向經濟自主的目標。

年約五十歲的花媽，最常掛在嘴邊的話就是「我超想賺錢」，她白天賣早餐，下午就來愛心專櫃學做油飯，晚上就到社區大學請同學試吃及銷售，2年前開始做油飯的時

候，花媽覺得最難的就是無法控制火候，飯不是太軟就是太硬，常常被自己氣到哭，但經過不斷的練習，不斷的請教老師，終於蒸出香 Q 軟，吃了會讓人感動的油飯，不到兩年的時間終於為自己闖出一片天（L-001）。

### (一) 人力資本的培力

秉持給她魚吃不如給她釣竿的自立精神，規畫「餐飲培力課程」、「產品調整與包裝輔導」、「創業成長課程」。

1. 餐飲創業培力班：社工運用大墩社大及外聘業界專業的餐飲師資，以適合團購的美食產品，及歷年「愛心專櫃」在大墩社大的暢銷食品來規劃培訓內容，密集培訓 18 小時，培訓的內容以主食類如水餃、油飯、包子、饅頭、粽子為主要，再搭配年輕族群喜歡的滷味，以及好製作好保存的產品如泡菜、蔥油餅、芋圓等作為婦女創業的出發點。慎選食材及原料，堅持讓消費者安心放心的製作方法，企圖在一片不安全的食品事件中開創一片天。然而方案在推展的過程中也發現餐飲創業雖然進入門檻低，但婦女在面臨「財力、人力、體力」等三力不足及生財器具缺乏的情況下，因為做不來最後不得不放棄，而另覓其他途徑。
2. 產品調整與包裝輔導：婦女選擇自己「做得來」的產品到「愛心專櫃」上市，但在上市之前本會須協助婦女完成產品品質調整及包裝售價的確定，在行銷的過程中，婦女遇有產品相關問題隨時都有專業老師進行輔導，適

時解決婦女技術上的問題。

3. 創業成長課程：包含必修及選修兩部份。必修課程包含食品衛生安全課程及法規認識、學習 email 收發、記帳、會看電子訂單、及應對媒體的技巧等，主要是培力婦女加入「愛心專櫃」團隊後的基本工作能力，並確保產品製作的衛生安全且能符合法規規定。另外婦女可依據自己興趣選讀大墩社大開設的餐飲及創業相關的課程，本方案亦不時轉介其他單位舉辦的課程提供婦女參加。透過不斷的學習，原本婦女可能只是對做吃的有興趣，但經過一段期間課程的學習之後，婦女說：「參加培力課程讓我有信心去創業，因為老師無私教授加上產品製作簡單不繁複，很想趕快打開自己的通路，讓自己順利圓夢。」當婦女的專業知能提升了，對自己也更有自信了。
4. 學習當老師，與別人分享成長的心路歷程。

學有所成之後，本方案邀請已踏入市場經營小攤的學姐回來分享經驗，以及規畫社區家庭日，由婦女擔任講師，教授親子美食 DIY，除了可以讓她們應用所學發揮專長，另一方面也能回饋社區。也因為這樣的行動被看見，幾位婦女甚至受邀到婦女中心進行創業的分享，讓婦女更能自我肯定。

### (二) 建立婦女創業互助團體，姐姐妹妹攜手站起來

#### 1. 建立婦女創業互助團體

加入「愛心專櫃」的婦女大部分在參加

餐飲培力班時已經建立了同學之誼，社工進一步運用信任團體，增進婦女彼此的了解，釐清婦女對自己、同儕及組織角色的期待，一起建構共同努力的目標，一旦婦女體悟到「團體會比起一個人單打獨鬥更有機會成功」，將進一步建立婦女們彼此信任、尊重、接納與互助的團隊精神。

## 2. 實務討論會

婦女們每個月會舉行一次班會，內容為行政報告、產品品質督導與改進提醒、議題討論。在會議中婦女進行工作機會及資源等訊息的交流、分享產品製作的經驗、以及共同事項的討論與解決，例如訂購包裝袋、產品運費、損失風險等成本的分擔；產品代銷、互相托運互助系統規則的建立；另外個人生活難題，如子女托育、車禍調解、復健與醫療等問題，婦女們也都能提供資訊，互相支持。

## 3. 互助模式讓創業更省力

在愛心專櫃中，每一位婦女都是老闆，所以行銷、收訂單、食品製作、出貨及送貨都要自己來，但是許多單親婦女原本就處於社會支持不足的情況，當投入創業後要處理的事情接踵而來，時間安排勢必會捉襟見肘，體力上也可能不堪負荷，這時婦女們開始團結起來，透過分工合作，就能降低許多的成本。她們發展起來有效的合作模式包含：

- (1) 共同採購降低費用成本：愛心專櫃的店家均是小本經營，手工製作產能並不大，如果各別採買議價空間就小，所以婦女們會一起採買包裝材料、產品原料

以降低成本。

- (2) 多出好幾雙手來做生意：當要出去做生意的時候，婦女最常遇到的阻礙就是孩子生病或是剛好是打工的時間，所以在早餐店上班的婦女會協助下午的團購出貨，而上下午班的婦女則協助處理早上的訂單，所以婦女即使沒有辦法出去但還是可以做生意，多出好幾雙手的婦女便更有餘力可以調整因為創業帶來的工作壓力與時間壓力。
- (3) 以團體名義擴展商機：店家剛創業，產品品項並不多，還無法成為一個店，但若十位婦女連結起來就有二十樣產品，以團體名義接洽企業團購會比自己單獨接洽來得容易。
- (4) 有個伴：婦女說：「在愛心專櫃不斷學習外，也在這裡遇到許多與她有類似處境的單媽們，大家都願意互相幫忙，一群人一起出去賣，也比較有伴，遇到什麼事也可以互相照應」。

## 4. 社工陪伴走過互助的信任危機

團體的互助網絡可以減緩創業帶來的壓力，但要使用這些支持網絡，單親婦女也需要付出代價，在互助團體中的婦女有自己創業的目標，但個人對團體也有責任，一起「共好」可以有魚幫水，水幫魚的好處，所以婦女之間會保持密切的規範，以「不用計較」、「今天我幫你，明天你幫我」的服務去保持關係的平衡，但一起出去做生意，在分工合作下難免有人收錯錢、或是托其他婦女送貨卻延遲等涉及利益損失的情況發生，就有可能造成合作關係的衝突，所以在團體中堅持

彼此信任、尊重、接納與互助的團隊價值之下，社工適時的介入協助彼此溝通，以及運用「風險共同承擔」、「注重比例原則」的策略去化解歧異，將有助於度過信任的危機。

### (三) 實習當老闆~在大墩社區大學行銷產品與企業團購練創業招數

婦女創業最困難的就是承擔風險的問題，在許多條件不成熟的情況下，貿然讓婦女投入市場，可能很快就櫟羽而歸，如果能有一個比較安全、可以賺取現金支應生活又可以進行創業實習的平臺，就能讓婦女有多一點準備的時間，成功的機會就會比較高。

所以在 2009 年愛心專櫃開始運作便與大墩社區大學結合，運用這個平臺讓愛專婦女可以進行美食產品販售及創業實習。籌備階段組織先進行內部行銷，從最高主管及社工人員不斷針對相關工作人員、社大師資群及志工倡導協助單親婦女創業脫貧的理念，讓大家了解為什麼要陪伴婦女創業的意義後，再由他們向大墩社大的學員說明，然後才進去社區大學舉辦「愛心專櫃試吃試賣及團購活動」。隨著大墩社大一年三學期的課程，一年下來平均可以舉行一百場的銷售活動，單親婦女便能在這個平臺上努力的學習怎麼當一個老闆。社群陪伴帶來的成效包含：

#### 1. 當天銷售立即有現金收入

無論到社區大學販售或是企業團購，婦女當天把產品賣掉就立即有現金收入，然後她就可以拿這筆錢再去買下一批產品的原物料，所以可以降低婦女一開始要投入很多的資金的擔心，隨著經驗累積，婦女會更清楚

知道自己未來需要採買哪些生財器具，而有資金準備的目標。

#### 2. 幫助婦女將創業的「知」轉化為「能」

隨著每年超過一百五十場的銷售及團購活動，婦女至少揉出上千籠的饅頭、蒸出上千回的油飯、賣出上千罐的泡菜，在這個過程中，婦女掌握到產品的品質，也學習到成本的控制及財務的規畫；另外婦女為了接訂單非得學會使用網路信箱及手機簡訊不可，也因經常的練習開始不怕電腦。婦女們是因生活的困境開始創業，例如超過 50 歲了、負債累累，但這些是不是也是她們創業的弱勢呢？從實務上的觀察來看，這些婦女因為沒有後路，反而更認真的學習，也因為這樣紮實的練習，婦女成了產品的專家，為自己的履歷添上更有力的創業條件。

#### 3. 販售產品從「會做到會說」

婦女在與社大學員的應對中，練習怎麼行銷自己的產品；並從學員所給予的意見去改善產品，讓產品更接近市場的需求，一位婦女曾說：「在愛心專櫃時我們已學會主動去行銷自己的產品，讓客人試吃，所以在現在我才會深刻體會到，如果只是被動等待客人是不會有生意的，做生意就是要主動出擊，讓客人認識自己的產品，這樣才能讓生意慢慢好起來」。婦女從「嫌貨人」的消費者中鍛煉了「挫折忍受度」，也練就了應對客人的好功夫，更訓練了對市場的敏感度，婦女對於自己想賣甚麼產品的創業想法會越來越精準。

#### 4. 擴展社會網絡獲得訊息與機會

認識很多人，以及認識甚麼人，對婦女的創業都有幫助。大墩社區大學在臺中市共有九處的便利學習據點，一年開課三期，每學期平均有 4,000 到 6,000 名學員，學員來自四面八方，從事不同的行業，每個人身上都帶著多元及豐富的訊息，所以婦女可以從學員獲得「友善的建議」改進產品、也有學員揪自己公司同仁一起團購，目前愛心專櫃的企業團購，幾乎都是學員主動幫忙介紹，讓婦女的通路有更廣的延伸，進而找到自己的顧客，婦女也從消費者的回饋中尋找到自己產品的定位，如此一步步走來婦女更能確認自己未來作生意的方向，創業的藍圖就越來越清晰。

#### 5. 推展公益，獲得社大學員的認同

在一個兼顧「公益」與「銷售」迥異於傳統銷售的市場上，學員的支持是否可以轉變成爲婦女的經濟支持呢？社工與工作人員剛開始要進入大墩社區大學去推愛心專櫃的時候，覺得最困難的就是它是一個教育的單位，我們要進去賣東西好嗎？很擔心學員不認同。事實上學員一開始真的是因爲做公益的心態買買看，但沒有想到婦女們做的產品真的好吃，依據最新一期 2012 年大墩社大秋季學員滿意度調查，回收 1,193 份的問卷統計結果，有 6 成的學員購買「愛心專櫃」產品，有 87% 學員認同「愛心專櫃」的公益服務，有 82% 的學員信任「愛心專櫃」的品質，「愛心專櫃」的品牌無論是在公益理念或是品質皆能獲得學員的認同，所以到現在學員很「習慣」吃愛專的產品，常常主動問甚麼

時候會來，如果巡迴試吃沒有排到檔期，反而會失望。從社區大學學員的回饋經驗是「做公益」和「銷售」是可以同時獲得支持的，因爲它具有「一份力量雙份愛」的價值，學員吃得健康，又滿足了做公義的幸福感，單媽的孩子也可以獲得溫飽。

#### (四) 創業資金的取得就從儲蓄開始

統計愛心專櫃婦女將販售所得分配依序是用在創業用途（改善產品品質、購買生財器具、聘請員工）、供應生活所需、還債、教育費及儲蓄。對於改善生活及學習做生意都很有幫助。但從這些分配來看，婦女扣除必要支出已所剩無幾，要把錢存下來並不容易。

然而對於業務擴展中的創業者，添購營業用的生財器具需求孔急，所以對外尋求資金的協助勢在必行。但本方案服務的婦女有因信用問題無法順利取得銀行貸款者；即使信用良好者，也因向政府提出的創業貸款用途以週轉性支出、資本性支出爲主，婦女們要貸款前需要先具備公司、商業或營業（稅籍）登記之營利事業資格，這樣重重的資格限制，讓政府扶助弱勢的美意卡在金融市場追求利潤的矛盾中，意即希望婦女能先自助而後人助，卻讓迫切需求及時雨的弱勢婦女們感嘆政策只能看得到吃不到，而不得不另覓其他辦法。

在 2009 年，中華民國儲蓄互助社開始試辦「脫貧計畫」之始，本會就轉介創業婦女加入，婦女設立儲蓄帳戶，成爲社員後每個月至少存 500 元股金且不能中斷，每人以每個月補貼儲蓄額 1,000 元爲上限，以 24 個月

為補貼期限，2 年儲蓄期滿後可獲得 2 萬 4 千元配合款。在這個過程中，主要是幫助婦女累積她的信用，婦女只要有從業經驗或有專業技能證照者透過儲蓄發展帳戶融通創業資金，最高可以獲貸 30 萬元。經過一段時間後本方案轉介的婦女提出創業計畫也獲得了貸款，對婦女創業助益很大。2012 年政府為強化照顧經濟弱勢者，增加社會安全網，訂定了「平民銀行」試行計畫由內政部執行，仍然由中華民國儲蓄互助社辦理，愛心專櫃仍然持續轉介婦女加入，一位借款的婦女說「我一方面還錢，一方面存錢，我一直是有錢人，感覺很有希望」。

## (五) 社會資源拉一把，創業更有力

### 1. 媒體與網路的行銷

善用媒體的力量對於創業能有事半功倍的效果。

社工在尊重婦女的意願下，鼓勵婦女撰寫她們的生命故事，強調她們生命的韌性、不認輸不放棄的精神，在這個檢視自己生命的過程中，婦女發現挫折原來是畫了妝的祝福，不是絆腳石而是墊腳石的時候，她會重新看見自己的價值，

社工整理這些奮鬥的歷程，把照片及文章放到部落格及臉書粉絲團，網路無國界，許多媒體人員會主動跟社工連絡，社工會進行過濾篩選溝通及把關等工作，確認報導的主題及目標，再和婦女溝通一起準備新聞稿及拍攝的注意事項，

協助婦女將這樣的機會轉化為創業的資產。

### 2. 子女照顧與教育資源的應用

參與本方案的創業婦女中有三成子女尚 12 歲以下，婦女出來創業的時候，子女有臨時托育的需求，婦女會運用正式及非正式的支持來協助照顧子女，一位在 2010 年曾使用臺中市政府弱勢家庭兒童臨時托育服務資源的婦女說：「一個月只有 20 小時的補助，要很節省著用，因為沒有多餘的錢可以付」註釋 2。可見托育資源不足一直是婦女創業的阻礙，所以本方案也提供子女臨時托育及美語教育資源補充婦女的需要。

### 3. 政府部門創業資源的應用

除了本會的資源外，也鼓勵婦女應用公部門的資源，例如勞委會鳳凰計畫的課程及創業顧問諮詢（2013 年併入經濟部中小企業處），以及婦女中心所開的創業研習課程等。

## 肆、反思與建議

### 一、不將脫貧婦女視為弱勢者，將婦女視為有能的主體才能落實自立精神。

如果只是將創業婦女視為方案的服務對象，那麼就容易以服務目的的框架來設限婦女的需求，例如婦女向政府提出貸款，必須符合特定的資格，而只要這些婦女信用有瑕疵就有可能貸款不過，在一些研究中也指出弱勢婦女的資格身分，反讓銀行擔心弱勢婦女無法償還的問題，竟有可能是造成貸款不過的原因，這樣的設計原本是要幫助婦女自立卻可能變成阻礙弱勢婦女充權的因素。

脫貧服務的價值是因為我們相信只要給予機會，她就能翻轉命運創造自己的未來。但若僅以「創業者」的角色來看她，工作者卻會陷入尋找婦女「成功的創業條件」來檢視她，例如她的人格特質適合創業嗎？她手上有多少的名片？她的人際關係好不好？在「創業脫貧」的服務中，工作者必須清楚創業是幫助脫貧運用的策略，而脫貧自立是目標。

## 二、期盼政府能整合及擴大弱勢婦女創業及脫貧的資源

- (一) 目前創業的資源主要集中在經濟部、勞委會，而脫貧的服務設計及輸送則主要集中在內政部及民間非營利組織，但創業及脫貧是牽涉到整個家庭的事，按現有的政策，一個弱勢婦女一旦決定要創業，倘若在沒有任何組織有系統的協助下，她只能按著需要四處去張羅創業及家庭照顧的資源，而得到的服務也是片斷不完整的，所以未來應加強相關部會及民間團體的資源連繫與整合。
- (二) 更人性化的考量創業婦女在家庭照顧上的需求，例如婦女參加創業培力課程可以獲得生活津貼，讓創業婦女也可以申請臨時托育服務，並增加臨時托育的時數，讓婦女可以妥善安排孩子的照顧得以安心創業。

## 三、在經費補助及政策上鼓勵民間組織發展多元的脫貧模式

除了目前政府推動的資產累積的儲蓄脫

貧、人力資本累積的教育脫貧、以及就業、創業脫貧等模式外，近年來臺灣社會企業所倡導的諸多模式如官有垣、陳錦棠、陸宛蘋、王仕圖（2006）所匯整的1、積極性就業促進型；2、地方社區發展型；3、服務提供與產品銷售型；4、公益創投的獨立企業型；5、社會合作社等五種類型；以及「愛心專櫃」所應用婦女互助團體及社群陪伴脫貧模式，對於脫貧都有很多創意的做法，過去本會遞「創業脫貧」方案申請補助遇到的困難是公部門視「創業」及「脫貧」為兩類不同的業務，分屬兩個不同的部門，爲了要申請到經費，所以只好將方案切割來申請補助。未來盼望政府能在經費及政策上支持民間提出整合的脫貧創新服務，讓資源可以有效的運用，真的落實助貧及脫貧理念。

## 四、期盼政策能鼓勵企業部門發揮「企業社會責任」成為創業脫貧的拐杖

當婦女創業已經起步了，無論是販售產品或是提供服務，最須要的就是銷售的通路，如果企業部門願意發揮「企業社會責任」，支持員工消費做公益，不僅能深化對社會的影響，也讓婦女在這些行動中獲得支持，增加其創業的存活率，共創三贏。

（本文作者：謝淑琪爲臺中市基督教青年會 YMCA 社工督導、東海大學社會工作系碩士班生；吳秀照東海大學社會工作系副教授）

關鍵詞：單親婦女、微型創業、婦女互助團體、脫貧

## 註釋

- 註 1：在 2002 年 YMCA 接受臺中市政府委託創立大墩社區大學，於臺中各行政區域設立 9 處便利民眾學習的據點，一年開課 3 期，平均每學期服務 4,000 到 6,000 名社區民眾。大墩社區大學的特色包含終身學習教育之落實、全人教育之推動、公民素養教育之發展、及推動社區服務與弱勢家庭福利工作。
- 註 2：「愛心專櫃」創立於 2009 年 1 月。原來以單親婦女為服務對象，2013 年擴大為以弱勢婦女為對象。
- 註 3：依據 2013 年臺中市政府弱勢家庭兒童臨時托育服務實施計畫，符合資格者每案每月最高補助 40 小時，每年總時數最高補助 240 小時。

## 參考文獻

- 王德睦，何華欽（2006）。臺灣貧窮女性化再檢視。人口學刊，33，103-131。
- 伍文楚（2004）。弱勢族群微型創業之研究---以臺北市脫貧專案小本創業為例。大葉大學工業關係系研究所碩士論文。
- 李淑容（2004）。家庭面臨貧窮困境調查分析與對策研究。臺北。內政部社會司委託研究。
- 李淑容（2006）。貧窮女性化之研究：兼論家庭收支調查資料庫之使用。政治大學社會學報，38，57-87。
- 官有垣、陳錦棠、陸宛蘋、王仕圖編著（2006）。社會企業：臺灣與香港的比較。臺北：巨流書局。
- 林妣君（2006）。特殊境遇婦女創業貸款補助之評估。東吳大學社會工作學系研究所碩士論文。
- 吳怡禎（2009）。女性創業家的創業動機與創業行為之研究。逢甲大學國際經營管理碩士學位學程論文。
- 徐聖汶（2008）。苗栗縣女性創業者的培力與困境之研究。國立聯合大學經濟與社會研究所碩士論文。
- 財團法人臺灣智庫（2011）。工作貧窮化的危機與對策。[http://www.taiwanthinktank.org/page/chinese\\_attachment\\_1/2011/0406.pdf](http://www.taiwanthinktank.org/page/chinese_attachment_1/2011/0406.pdf)。資料取得日期:2013/06/20。
- 張庭庭（2001）。臺灣地區婦女創業動機與需求實務研究報告。2001 年 7 月-2001 年 11 月。
- 張曉楨（2003）。女性創業家人格特質、領導才能與經營績效關係之研究。育達商業技術學院企業管理研究所碩士論文。
- 張蓉真（2009）。新移民女性創業歷程之研究。國立臺東大學社會科教育學系碩士班論文。

張祐綾（2006）。生命樂章的插曲：經濟弱勢女性之創業經驗。國立臺灣大學社會工作學系研究所碩士論文。

楊淑美（2001）。女性創業的困難與因應之道。國立中正大學企業管理研究所碩士論文。

謝秀芬（2011）。家庭社會工作。臺北：雙葉書廊有限公司。

蘇郁芬（2012）。我國女性創業動機與利用微型創業鳳凰貸款服務之研究。國立中正大學勞工學系研究所碩士論文。