

# 摩天嶺上的英雄好漢 雙手開墾甜柿的故鄉

由於父親謝銘錫的支持，謝家興與同甘共苦的結髮妻在台中和平鄉摩天嶺，寫下一頁甜柿傳奇……



摩天嶺生產的甜柿在市場上漸漸打開知名度

十月下旬的某一天，70多歲的謝銘錫站在山頂的住家，望著茫茫雲霧掩沒整個山谷。

和他剛來的時候相較，現在的摩天嶺有很大的不同，當時滿山遍谷都是桂竹林，稀稀落落幾戶人家，以種柑桔為業，如今農戶增多，砍除桂竹林後，果農除種柑桔外，同時盛行種植由日本引進的「富有」甜柿。

引起這股種植甜柿熱，始作俑者就是他的兒子，謝家興。

## 百般生意圖，不如玩田土

一生歲月貢獻給農業的謝銘錫，自年輕起就從農會基層做起，歷經農事副小組長、農事小組長、幹事，一直做到現在的理事，他深信他阿公所講的一句話，「百

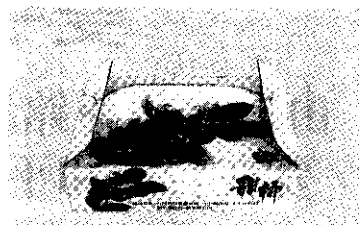
般生意圖，不如玩田土」，他對農事的熱愛執著不移，務農雖然辛苦，但是腳踏實地，一分耕耘就有一分收穫，能做到足衣飽食，生活免於匱乏。

然而，當二十年前，他的兒子謝家興說要來這裡種果樹，第一個投反對票的也是他。

民國六十幾年，謝家興在台中公司做業務員，當時交通不便，假日回家一趟路途巔簸，花費不少時間，倒不如偕妻攜子到附近遊山玩水，就在那時候玩著玩著，與摩天嶺結了不解之緣。

## 天上人間：摩天嶺

「那真是太美麗了！早晨起來發現自己身處於雲霧中，彷彿置身仙境。」雖然在摩天嶺住了二十年，講起第一次看到雲



包裝精美的甜柿禮盒送禮非常適宜(張珮瑜／攝)

霧騰騰的感動，謝太太一臉的興奮，好像昨天才看到一樣。

謝銘錫說，他的兒子謝家興，對農事毫無概念，經驗就像一張白紙，有一天從台中回來，跟他說要到摩天嶺買地種桔子。謝銘錫心中充滿疑問，他的兒子有足夠的能力把果園做好嗎？還是只是一時的興起，三分鐘的熱度？

最後終於拗不過兒子的堅持，謝銘錫拿出4百萬，讓謝家興帶到山上。

### 筆路藍縷的歲月

「剛來的時候，山路還沒有修好，背孩子，挑着糧食，走著走著都好像上到山頂，幾次嘴裡一直唸，究竟要走到什麼時候才到呀！」謝太太回想二十年前，筆路藍縷，不禁笑了出來。

民國72年的摩天嶺，必須從達觀村爬上去，只有泥濘的土石路，那時，機車並不普遍，上山下山僅有靠兩條腿當交通工具，山上有電力已經足以欣慰，糧食還是要定期到山下採購，再背負上山「通往山頂的水泥路還是去年才全部做好的哩！」謝銘錫說。

初來摩天嶺，謝家興和其他人一樣，全心全意照顧柑桔園，3年後的一個偶然

發現，竟能在這荒涼的人生路，尋到了自己的天堂。

### 種甜柿的意外收穫

這位別人眼中對農業毫無概念的「高價千金」的台籍人，在穩定下來後，買下幾公頃的山坡地，想種種其它果樹，但種桔子，會讓我累死，而且我只是想在過年前把一批水果賣出去，能有一筆額外的收入。面色黧黑，笑聲爽朗的謝家興，二十年前農忙的忙碌雨淋，已磨練出一身做農務員的風塵模樣。一對夫妻管理幾公頃的柑桔園，早就是手忙腳亂，現在想找一個生產期和柑桔錯開的果樹才行。

謝銘錫看著山上做農夫的兒子，好像越幹越起勁，原本反對的態度漸漸軟化，他興緻高昂地托日本友人帶櫻桃樹苗回來，和甜柿一起種在果園裡，結果經過一季





10月下旬開始甜柿收成，謝太太忙著分級包裝。

，只有甜柿種植成功。

### 種甜柿？一條黑摸摸的路

甜柿，日據時期由日本人帶到台灣來的果樹，在楓紅的季節，秋風送爽，日本人家家戶戶都會準備甜柿作為應景水果。謝家興的鄰居黃清海種有幾棵，便向他討取枝苗，「當時的想法很簡單，先種得出來，再想銷路」謝銘錫回憶道。確實，過

去台灣很少種甜柿，沒有前人的經驗可供借鏡，只有在大海裡撈針，黑暗中摸索。

當時，謝家興撥出2.5公頃的柑桔果園改種甜柿，曾經引起左鄰右舍的側目和議論，認為他是有錢人家在玩農業，一種還看不到市場的水果，栽培方法到目前為止，臺灣沒有人研究，一次就投入大筆資金，無異是件風險很大的投資。

那時候常常可以看到謝家興夫婦兩人，坐在甜柿園裡，望著樹上的甜柿發呆，腦子裡想的全是種甜柿的改進之道，謝太太談起那段日子的酸甜苦辣，「那真是一段辛苦的日子，往往面臨難題時，想到可能解決的方法有好幾個，心情就像站在叉





謝銘錫的支持和鼓勵，讓他的兒子在種甜柿無後顧之憂。



甜柿可解酒，降低血壓，是健康水果  
(張國瑜／攝)

網室裏的甜柿園

路口一樣，猶豫不決，最後每個方法都試，全部試完後，恍然大悟，原來當時就是少考慮到某一點，才沒選到正確的路。」謝家興這種踏實的態度，也是日後成功的關鍵之一。

### 取經2法寶：多問與多看

「種甜柿就像把它當做養孩子，到時候再還給我就好，在當時我根本沒想到甜柿好不好賺，也許就是抱持著這種態度，才會有這樣的運氣，做人就是不能貪。」

謝家興回憶，當初什麼都不懂，幾乎是亂搞，不懂的地方到處問人，問不到的再到外國看看別人怎麼種，漸漸地提昇技術水準，摸熟種甜柿的訣竅。

山上許多戶農戶在謝家興改種1、2年後，亦跟著種起甜柿，不過他們的作風保守，不敢一下子鏟平柑桔園，只在柑桔樹間間植，民國76年，摩天嶺的果農組成農事研究班，以生產柑桔、甜柿為主。民國78年，摩天嶺的甜柿達到量產，謝家興頭一次開始擔心：這麼多的甜柿要銷往何處呢？

### 甜柿的市場在哪裡？

一般消費者普遍對傳統的柿子印象不佳，吃完柿子留下滿手的黏膩，與螃蟹、酒同吃會產生食物中毒，謝家興說，富有甜柿沒有以上的缺點，唯價格稍高，軟柿一斤才10多元，而甜柿一盒6個就要300元，消費者能夠破除舊聞，接受這種高價水果嗎？他們自知，要在國內打開知名度是相當的困難。

甜柿進入市場的第1年，和其它的水果一同擺在攤上賣，來到攤子前的顧客都是好奇地摸一摸、捏一捏，問一問甜柿的價格，搖搖頭認為價格太高便走了，眼看著人來人去，甜柿一盒也沒賣掉。後來謝家興想到，日本人嗜食甜柿，到日本人常去的超市販賣，或許有路可銷。果然，台北的「雅客」、台中的「裕毛屋」都有不錯的銷售量。

### 團隊精神 打開知名度

第2年，謝家興有了去年慘痛的經驗，決心好好開發國內市場，「從小在城市

中長大，並且做過業務，我知道沒有很好或不好銷售的貨品。」他聯合產銷班其它種甜柿的班員，以團隊的方式促銷，「我們班有25位班員，早上4點半到東勢中正大橋等車隊上台北，有事無法來的人要報告正當理由，否則要繳1千元貼油錢。每個班員都要有貨提供，並且捐出10個甜柿作為品嚐樣品。」

到超市去促銷，還是面臨一樣的問題，有人嫌貴買不起，謝太太當場切開甜柿免費試吃；有人怕吃了不能喝酒，她也預料到了，馬上一口甜柿一口酒吃起來，「很多顧客都是這樣騙來的」謝太太得意地說。

市場打開後，種甜柿蔚為風潮，將來台灣海拔600到1,500公尺的山坡地，恐怕種滿甜柿，說到此，謝家興的表情略為凝重，大家一窩蜂搶種，幾年後，甜柿將會面臨盛產，現在他的腦子裡轉的已經都是如何應變未來的生產過盛。

### 結語

憑著一股衝勁、自認為是傻瓜型的投資者，謝家興表示，在今日農民應有所認知，「農業結構在轉變，農民要自我要求，自我挑戰，往前進步。」目前他一有空就到處搜集資料，參觀請教，對6年後的市場做準備，例如提高甜柿品質、學日本利用次級品做醬菜等。

「甜柿種成功，對社會有貢獻，大家可以吃到營養又好吃的水果。」看到兒子事業有成，謝銘錫心中充滿歡喜，「想起來非常安慰，」細數著昨日種種，他的愛圓了兒子的「農夫夢」，而他的鼓勵與支持，讓謝家興開創自己頭頂上的一片天！