

將農業當服務業經營的

謝金文

桃園區農業改良場 / 陳添來

謝金文先生38年次，現年49歲初中畢業，經營「豐富水稻育苗中心」並種植西瓜、洋香瓜、番茄與蔬菜，熱心服務廣結善緣，為人中之甘草，又結合鄰居好友組織蔬菜產銷班大家推選為班長。標準的夫唱婦隨，育有四子，目前均尙在接受大學教育和唸研究所，四個兒子從小到目前均能利用寒暑假投入育苗中心的工作，是父母親的好幫手，更與僱來的工讀生打成一片，不具有傲氣。夫婦二人事親至孝，細心侍奉雙目失明的高齡母親，不管如何忙碌，照顧母親總是最為優先，是個深獲鄰里稱讚的溫暖家庭。

自幼就生長在貧窮的農村家庭，初中畢業就無力升學，便跟隨父兄從事農耕工作，但因墨守成規，家庭依然窮困。到了50年代後，父母與兄長相繼去世，為了突破困境，60年代適值政府推行農業機械化便成立育苗中心並經營代耕中心，解決農村勞力不足；農閒時種植園藝作物以增加收入，並與志同道合之農民共組蔬菜產銷班，還被推舉為班長。一直到目前為止，更積極走向企業化經營。

搭上農業機械化班車，更賣力農業生產

從小生長在貧困的農村家庭，初中畢業無法繼續升學，高不成只好從低的方面去著手，為了生活總不能遊手好閒，就跟

父兄從事農業工作。在50年代裡均是墨守成規，日出而作、日入而息，工作辛苦收入不多，到了60年代政府推行農業機械化就在農業轉型期搭上農業機械化的班車，更賣力的投入農業生產。

在推行農業機械化之初全無經驗，均依靠輔導單位如農會、農業改良場之技術指導與示範，才使一般農民認識農業機械化的前景。開始之際，算是滿艱辛的行業。

以服務業自許，走向企業化經營

隨著工商業的突飛猛進，傳統的農業耕種方法已不適應時代的要求，種田亦是服務業的一種，因很多農村人口流向都市，農村勞力老化，很多的良田瀕臨棄耕，除了育苗外尙需成立代耕中心，從整地、插秧到收穫一貫作業，皆需要承攬；一方面服務社會，一方面鞏固自家的育苗中心，二者相得益彰。

育苗代耕的工作只佔全年工作時間中非常短的一段，為求得更多的收入，並籌孩子的教育費，故採多角經營的方式而開始種植園藝作物，鄰居農友見狀爭相仿效，後來便成立蔬菜產銷班生產高品質之西瓜、洋香瓜、番茄、甜椒、芥藍，以共同運銷的方式出售增加收益。

有鑑於我國即將加入WTO，又召集毗鄰之農民成立有機米產銷班，生產高品



謝金文為提昇經營效率，多角化經營，也種植園藝作物

質與無農藥的有機米，訂定班產品品牌為“十全”，意味著十分安全的好米。

「信用第一，品質至上」的經營理念



謝金文生產的有機米正一袋袋運進倉庫

本著“顧客優先，服務至上”的原則，育成強健秧苗，提供農民插秧，並經周詳安排代耕作業，育苗工作推展的非常順利。

園藝產品以品質保證的精緻產品，採共同運銷方式和直銷超市二法，目前銷售尚順暢。

育苗中心與代耕和園藝作物產品等在產銷均無問題，只要信用第一、品質至上，高品質的產品比較好銷售，品質差的反而不好銷。

有機米的生產技術已無問題，最大的障礙在於銷售，市售的小包裝米，大多都不是什麼良質或有機米，亦標榜明牌米，使真正的有機米反而不好銷，必需仰賴政府之輔導並立法加以限制以突破困境。