

四季部落一 期盼四季繁花

四季部落，一個原本 100% 種植高冷蔬菜的地方，去年開始出現了 1% 的花田。這 1% 看似微小，卻是傳統耕種四十多年來的一大突破，同時也是引領部落轉型的一項契機。未來四季部落是否真的能夠四季皆有繁花？頗為值得期待。

高冷蔬菜 大盤主導

宜蘭大同通往梨山的台 7 甲省道上，一個海拔一千公尺、春夏秋冬四季分明的地方，名字叫做「四季」，這個名稱源自於日據時代，日本人覺得此處四個季節明顯不同，因此以日語稱之為「四季」，是為泰雅族世代所居之所。

四季部落的環境白天氣候涼爽、夜間溫度陡降，非常合適種植高冷蔬菜，公路兩旁便可以看到綿延不絕的高麗菜田，綠色的蔬菜埋藏於藍色的山脈當中，連接到遙遠的天邊，景色如詩如畫。

只是這個如詩如畫的景緻，也有背後幽暗的一面。部落族人耕種高冷蔬菜，已經有四十多年的歷史了，家家戶戶，幾乎都是祖父、父親、兒子全都投入到高冷蔬菜當中，世代如此。





對於銷售，他們並沒有自己的通路，主要的收購都是來自於「菜販」，也就是大盤商人。這些大盤商在每年年初會「借錢」給農戶，讓他們有錢購買種子、肥料、農藥來種植高麗菜，而一到收成時節，就會派出大批人力來收割，並運到北部市場銷售，等於農民只要負責種植就行。

世代以來，部落農戶已經很習慣這種模式了，甚至多數人認為這是天經地義的事。只是高冷蔬菜的行情在民國 70 幾年還很不錯，到了 80 年以後就因為供過於求而逐年下降了。農戶的收入也由富足轉變成剛好溫飽，而且若是當年的收購價格不好，變成負債的也是大有人在。



四季部落長年以來的生活全都依賴高冷蔬菜，族人都有工作、小孩無需升學也可在家幫忙種菜（上圖）。部落的產銷都由菜販在打點，即使生活無虞，卻也是一切都被大盤所掌控（下圖）。

四季花卉的突破點

終究，這些世代種植高麗菜的農戶中，有人開始反思了，不願再受控制於大盤，想要摸索出一條自己的道路，這個人是四季村的前村長，同時也是大同鄉花卉產銷班第一班班長蘇腓立。

當時的他有著家傳的兩公頃高麗菜田，但卻不時的思索該如何做些改變。偶然間，認識了幾位西部的花農，看到他們的經濟來源不錯，於是向他們索取了一些花種，開始自己試種起康乃馨來了。

第一年的康乃馨長得並不高，栽培上也有許多疑問，於是蘇腓立向花蓮區農業改良場蘭陽分場的花果研究室討教，農改場除了針對他的問題給予建議之外，同時也協助他將病蟲害樣本送交檢驗，給予相當的協助。

得到農改場的協助後，蘇腓立後來還到彰化、大陸昆明各處觀摩，再加上自己花了幾年時間不斷摸索技巧，種出來的花越來越漂亮，於是開始找尋通路，而到如今，台北、台中、彰化、台南、高雄等五處花卉拍賣市場，全成了他的銷售點。

通路這麼多，是因為高山花卉長得特別漂亮，很受歡迎。四季部落得天獨厚的氣候，日夜溫差十度以上，這使得花朵的著色鮮豔、花苞數多，長得也特別大朵，頗受到市場的喜愛。

再加上台灣花卉的大產區彰化，主要的產期都集中在春天，夏天很少；但四季部落由於氣溫涼爽，夏季反而大出，有著市場區隔的效果。這些個特點相加之下，使得高冷地區的花卉一支獨秀，一般的康乃馨一支賣 2、3 元左右，但蘇腓立的可以賣到 7、8 元，價差一倍以上。



跨出了第一步，蘇腓立成為四季部落由高冷蔬菜全面轉種花卉的第一人。



部落族人耕種高冷蔬菜，已經有四十多年的歷史了，幾乎是家家戶戶，世代如此（左圖）。部落族人常常辛苦了一整年，最後錢卻全被大盤商給賺走（右圖）。

老實農戶 難以跳脫大盤掌心

由於花卉的利潤豐厚，於是蘇腓立將他的高麗菜田全都拿來種花，還清了負債，而且幾個孩子也都送到私立學校，看得村民人人稱羨。不過即使如此，敢勇於跟他一樣跳下去種花的依然不多。

「其他的人其實也想，但是欠菜販的錢實在太多了，所以一直沒法真正的跨出第一步。」蘇腓立說，大盤用「借錢」的方式對待農戶，農民只要稍有不慎，就會落得「欠債」下場，而且還是經年的欠，這種模式一但固定，根本就跳不出大盤商的手掌心。

「我剛開始轉種花時，還跟菜販大吵了一架呢！」他表示，大盤商在此地的勢力深入又長遠，不會願意看到有人脫離掌控，但他還是堅持非做不可，即使為此負債了4、5年，到處打零工又向娘家借錢還是要做。



蘇腓立說，四季部落長年以來的生活全都依賴高冷蔬菜，族人都有工作、小孩無需升學也可在家幫忙種菜，反正所有的一切都由菜販在「打點」，生活無虞。不過即使生活無虞，卻也因為一切都是大盤在掌控，「所以我們雖然並不窮，但卻也富不了！」他皺起眉頭說，當他看到村里一堆 6、70 歲的老人家，為了一點錢辛苦了一整年，最後錢卻全被大盤商給賺走時，不免想到「難道我一輩子也要過這種生活嗎？」當然不是。於是他鼓起勇氣跨出了第一步，成為四季部落由高冷蔬菜全面轉種花卉的第一人。

近年來，台灣所有中高海拔地區幾乎全都栽種了高冷蔬菜，供過於求，高麗菜價逐年低迷，但蘇腓立的花卻一直賣得很好。他希望有人能出來跟他一起衝刺，加上部落族人看到他的成功，也開始試著投入，撥出部分田地出來種花，這些農戶在縣府、花蓮農改場、農會及鄉公所의 協助下，於民國 100 年成立了「大同鄉花卉產銷班第一班」，目前班員有 13 人，花田加起來共約 3 公頃。

一到收成時節，大盤就會派出大批人力來收割高冷蔬菜，並運到北部市場銷售。





農改場於四季舉辦金絲桃觀摩會，由場長黃鵬（右一）主持，而由花果研究室張聖顯（左二拿麥克風者）解說。



花蓮農改場 制定栽培管理流程

產銷班的花卉目前是以康乃馨、葉牡丹為主力，蘇腓立也為班員分配了其他不同花種，並試著增加新品種，以避免市場競爭，自家人砸了自己的腳。而在協助產銷班栽種新品種上，花蓮區農業改良場則是扮演了重要的關鍵角色。

花蓮農改場蘭陽分場張聖顯博士表示，民國 99 年起，他們正式提出「金絲桃試驗計畫」，進行栽培及管理的各項研究調查，並陸續引進 8 個新品種，其中的粉色及綠色金絲桃最為受到市場親睺。隨後，100 年提出了「葉牡丹推廣試驗計畫」、隔年則是接著提出「康乃馨推廣試驗計畫」，到如今，葉牡丹與康乃馨都成了產銷班的主力花卉。

為了讓農戶更容易進入情況，花果研究室還制定了一套栽培管理的基本流程，讓農民易於著手；在種植技巧上，也不斷輔導他們種植訣竅。以金絲桃為例，這是一種長日照植物，尤其在開花期更需要 18 小時的日照，因此建議花農在晚上以燈照補上 4 ~ 6 小時的光。結果是，照著做的農戶所種出的金絲桃品質大為提升、果粒數也增加了，由於這是一種觀果用的切花，因此果粒數的增加對於銷售有著實質上的助益。



圖一



圖二



圖三

康乃馨是產銷班的主力花卉（圖一）。高海拔金絲桃在轉色、果實大小等方面，都優於平地栽植（圖二）。八角金盤是一種切葉植物（圖三）。



種植花卉讓蘇腓立摸索出一條不同的道路。

1%的突破口 轉型出現契機

目前產銷班成立約一年的時間，班員多半仍在摸索當中，他們的所種的也是仍以高冷蔬菜為主，其中再撥出一小塊地來種植花卉。儘管如此，已然打破了四季部落四、五十年來的傳統，讓原本 100% 獨占的高冷蔬菜，有了 1% 的突破口。

這 1% 的突破口，具有相當的指標性。「部落的人想法已經慢慢在改變，他們發現到『原來我們這邊還可以種別的東西啊！』」蘇腓立說，花卉比起蔬菜的產期長，每天都可採收、所需的工也較少，更實際的是，「高麗菜一件只賣 200 元、但花卉一件可以賣到 1000 元，扣掉成本及運費之後，還有一倍的賺頭！」在這些許多實質的誘因之下，他相信部落慢慢轉型為「花卉之鄉」是可以期待的事。

對於未來，蘇腓立期望四季部落真的能夠出現「四季繁花」，一年到頭都有燦爛的繁花盛開，除了花農本身的收益之外，還能造就休閒農業，吸引遊客駐足消費，因為此一方向，才是真正走向部落永續發展的道路。



農改場在每期輔導結束過後，都會舉辦觀摩會，向農民推廣新技術。

碩大艷麗葉牡丹

葉牡丹擁有鮮豔多彩的葉片，層層疊疊的彩葉集結在一起，就像似一朵大型的牡丹花一般。葉牡丹是十字花科蕓苔屬的植物，又被稱為彩葉甘藍、彩色甘藍、觀葉甘藍。其實說穿了，就是不同種的甘藍或高麗菜，但是多了鮮艷耀眼的色彩，令人難以忘懷。

葉牡丹碩大艷麗的模樣很討人歡喜，在花藝界被廣泛運用，經過花蓮區農業改良場引進宜蘭地區試驗栽培，建立在地的繁殖、栽培及生產模式，並利用高海拔的氣候調節產期，在宜蘭縣大同鄉山區試種成功。遊客到四季、南山一遊時，可以看到五彩繽紛、有別於一般高麗菜的美麗景象。

