

台湾 深度

北京进口封杀令下，谁来解救万吨台东释迦？

中国海关暂停从台湾输入释迦和莲雾，掀起继凤梨之后另一次水果滞销恐慌，惟释迦比凤梨更依赖外销，果农们今次又能否躲过危机？



2021年11月18日台东，工人在释迦包装厂工作。摄：陈焯焯/端传媒



李易安等 ▾

2位作者端传媒记者 李易安、梁越 发自台东、香港 | 2021-11-19

两岸政治 莲雾 释迦 贸易 水果 台东 凤梨 农业 台湾 两岸关系
小睿站在台东地区农会门口，满脸困惑地寻找保险部门。

他已经记不起上次来农会是什么时候。虽然身为农民，但他一直和农会没什么接触，只有偶尔台风过境、申请灾损补助时，才会想到农会。但这次，他不是为了灾损而来，而是想要办理“凤梨释迦收入保险”。

今年三十出头的小睿是所谓的“青农”，也就是青年农民。他的父亲同样是释迦农，种植释迦已近三十年，但原本种的是传统的“大目释迦”品种；大约十年前，释迦开始可循小三通销往中国大陆之后，他们便改种起更耐得住运输、保存的凤梨释迦。

价格好的时候，凤梨释迦的收购价曾高达一斤（台斤，相当于600克）120台币，种植一公顷的净利，一年少说都有七、八十万，他从来没亏过钱。“快到产季收果的时候，都要到果园来睡车上，怕有人来偷释迦。”

但这种风光的好日子，在今年一夕变色：9月19日，中国海关总署突然发布通知，表示今年从台湾的番荔枝（即台湾所称的释迦）、莲雾中多次检出有害昆虫“大洋臀纹粉蚧”，因而决定暂停从台湾输入这两项农产品。消息一出，台东的释迦农立刻陷入了恐慌。



2021年11月18日，台东农会保险部。摄：陈焯輝/端传媒

对于像小睿这样的个体农户来说，释迦的销售管道主要有两种。

首选是走外销，贸易商向台东本地的包装厂下单之后，包装厂便会开车来载果，后续的分级、清洁、装箱、运送工作都有人代劳，对农户来说最为省事；如果走内销，而盘商又没有来收购，农民通常就得自己装箱，再托运到各地的青果拍卖行（俗称“行口”）或台北的果菜批发市场，成本更高、也更麻烦。

有些比较熟悉网路行销的青农，近年也会使用宅配直接面向消费者，从生产、包装、品牌行销都一手包办，虽然可以免去中间人的抽成，但也更加耗时，规模通常很难做大。

回到果园，小睿一边看著已经套袋、却落在地上的释迦果，一边告诉端传媒，从十月至今，还没有任何一个外销包装厂来和他收果。“我这一批，掉了二、三十万在地上吧。”

小睿显然经常在心里计算这些数字。他继续滚瓜烂熟地计算给记者听，“台东有2700多公顷的凤梨释迦园，一年你算15亿的产值就好，再加上农地租金，还有周边的农药肥料、包装厂、运销通路”，一个释迦产业，牵动整个台东县的经济命脉。





2021年11月18日台东，果园内树上未熟的释迦。摄：陈焯輝/端传媒

水果被政治化，释迦弱不禁风

在台湾，市场里常见的释迦是“大目释迦”品种，这种释迦表皮布满疣状颗粒，状似释迦牟尼的头型，风味极甜，但无法冷藏、运送不易，主要以内销为主。

至于小睿种植的“凤梨释迦”，则是由热带番荔枝、以及南美洲高海拔的“冷子番荔枝”杂交而成，于1970年代才由以色列人引入台湾。这种释迦带点微酸、果籽较少，而且冷藏之后依然可以“后熟”、运送方便，只要储藏妥善，从采收到消费时间可长达一个月，因此格外适合外销。

释迦的困境，几乎可以说就是台东的困境——台湾释迦的产区，几乎全数集中于台东地区：喜寒的凤梨释迦主要分布于台东市区以西、以北的地区；热带的大目释迦，则分布在台东市区以南的太麻里一带。

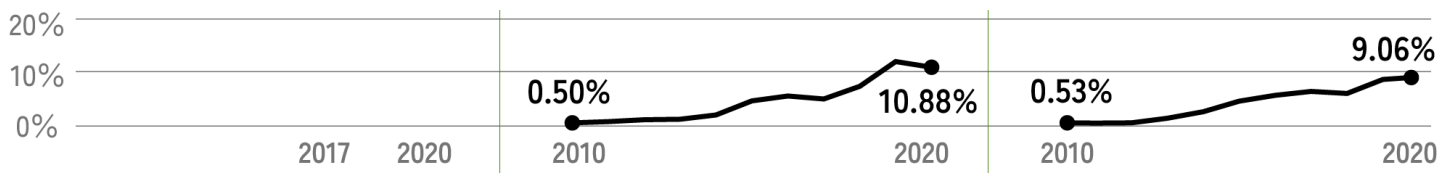
在今年被北京禁止的三项台湾水果之中，凤梨释迦就是受冲击最大的品项。

翻开台湾农委会以及关务署的统计数据，释迦的“弱点”一目了然：和莲雾相比，凤梨释迦并不受本地消费者欢迎，因此依赖外销的程度更高，其出口量占总产量的比重，甚至曾于2019年突破五成，而且几乎全数销往中国大陆；此外，从2011年至今，释迦外销的总值达2.91亿美元，是莲雾的三倍以上。

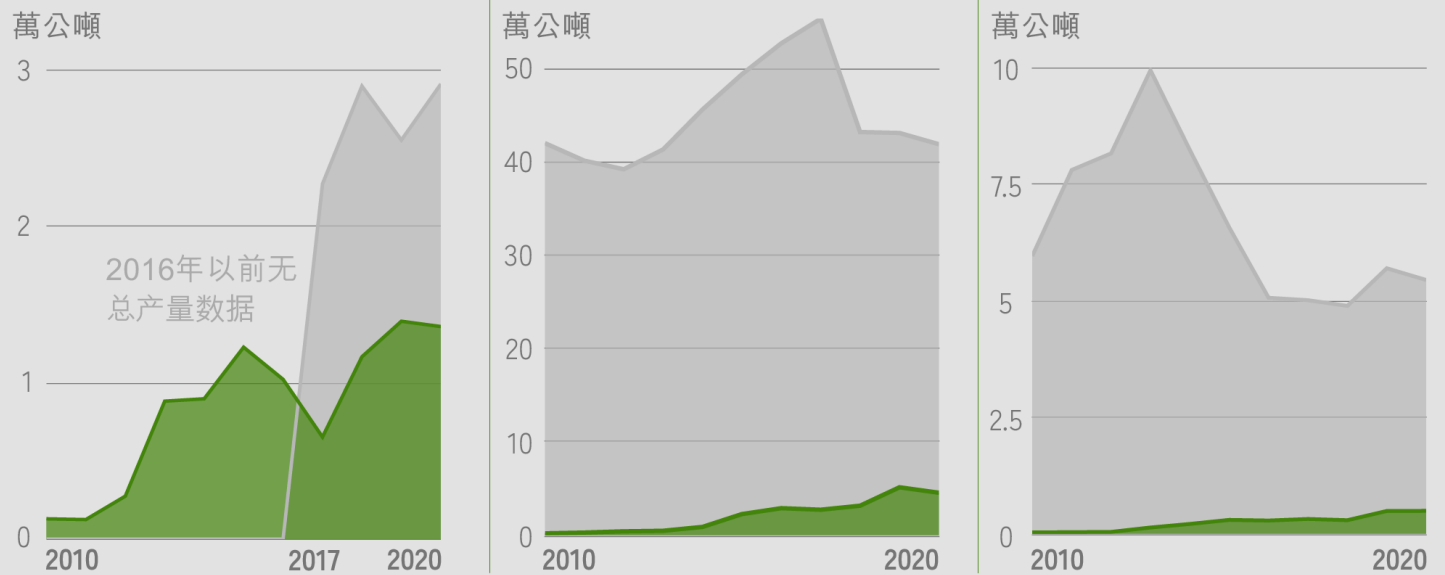
若再和凤梨相比，释迦则因为检疫、虫害问题，而无法以鲜果方式出口日本，因此出口份额几乎完全仰赖中国大陆市场，难以像凤梨一样由日本市场出手搭救。

北京禁止输入的水果中， 凤梨释迦是最仰赖外销的品项





■ 总产量 ■ 对中国大陆出口量



注：释迦出口数据并未区分大目释迦、凤梨释迦，但释迦出口几乎以凤梨释迦为主

资料来源：台湾财政部关务署、农委会

因为北京禁令而紧张的，当然不只是农民而已。

九月禁令一出之后，台湾农委会随即透过“海峡两岸农产品检验检疫合作协议”平台要求北京取消禁令、展开对话，但未获北京回复。

农委会认为，中国大陆境内原本就有大洋臀纹粉蚧，而且从去年起，台湾方面便已加强害虫管理和检疫措施，禁止台湾释迦、莲雾并不合理。农委会亦指，各国在进口水果发现大洋臀纹粉蚧时，一般在检疫处理后即可通关，实无暂停贸易之必要，并已于十一月向世界贸易组织申请仲裁。

在台湾，不论是民间舆论、农业专家或是政治人物，一般都认为北京今年针对台湾农产品的两次禁令，是出于纯粹的政治动机、而不是为了农业防疫——这种看法，也让水果在台湾成了一个高度政治化的符号。

台湾官方近期的一些动作，也能看得出这种动态，比如法国参议员十月访台时，台湾外交部便曾在晚宴上端出凤梨、释迦和莲雾，并称这些水果就是“自由的味道”，隔空呛声北京的意味浓厚。





农委会主委陈吉仲。摄：陈焯輝/端传媒

国民党籍的台东县长饶庆铃，在议会答询时则指出，“中国大陆客诉我国产品有瑕疵，就应该努力改善品质，不要不理人家、也不能恼羞成怒，这样太任性”，并呼吁民进党政府“拿出诚意”；农委会稍后则发布新闻稿回应，“地方政府本应与中央积极合作”，而非“一味唱和中国大陆”，一时之间，也让释迦风波卷入了台湾内部的政党政治。

11月17日，农委会主委陈吉仲则在释迦推广记者会上，直接将凤梨释迦的消费，连结上土地和共同体的情感：“我们希望所有国内的消费者.....响应所有辛苦生产凤梨释迦的农民和加工业者，当你吃了这个凤梨释迦.....绝对不只是满足了口感，可能更满足了对这块土地的热爱。”

陈吉仲甚至直言“台湾不会认输”：“我们不会直接用现金补助农民，更不会在面对问题的时候，直接要求农民‘不要种了’——不种，我们就是输了；减产，我们也是输了。面对.....这种不符合国际游戏规则的情形，我们要做的，当然是要积极找出另外一条生路，因为我们处理的不会只有今年，而是要永续的（应对方法）。”





2021年11月18日台东，一个释迦果园。摄：陈焯焯/端传媒

解救凤梨的对策，能解救释迦吗？

随著释迦产季即将到来，农委会拟定的三项因应之道，几乎就是早前凤梨对策的翻版：开拓其他外销市场、强化台湾内销通路，以及启动多元加工；为了降低冲击，农委会也筹措10亿元台币，用于外销运费和冷冻技术的补贴。

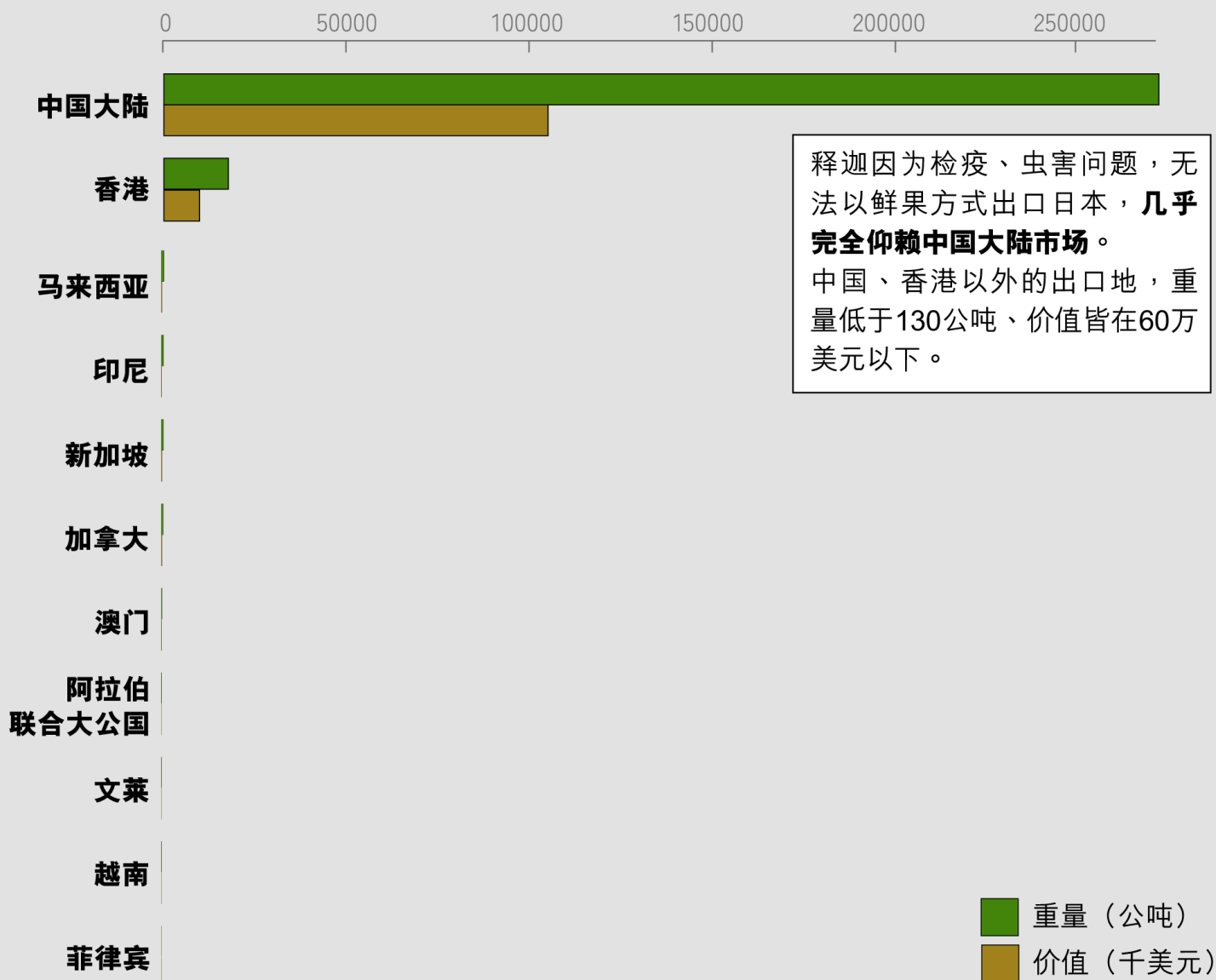
然而端传媒走访释迦产销加工的各个环节之后，却发现台东农民的态度，和中央政府的乐观形成了强烈的对比。

在鹿野经营释迦包装厂的张和兴（化名）对端传媒表示，台湾释迦之所以无法销往日本，主要原因并非大洋臀纹粉蚧，而是因为台湾是“东方果实蝇”的疫区，但日本不是——这种难缠的果蝇会戳破果皮，将卵产在果实里，等虫卵孵化之后就会以果肉为食物。

“香蕉、凤梨、芒果都可以熏蒸除虫，处理完才上柜，但释迦皮比较软，所以不能这样做，也不能用药水处理，会影响品质，只能用空压机处理一些表面上的害虫。”而这也是农委会打算以冷冻释迦出口日本的原因。

此外，释迦在国际市场中相对冷门，接受度不高；虽然台湾官方近年曾试图在不同市场推广释迦，但成效非常有限。

过去十年来，台湾释迦都销到哪里？



资料来源：台湾财政部关务署，2011-2021年释迦出口总值

举例来说，由于中东的波湾地区嗜甜、消费力又足够，台湾曾于 2018 年底，透过外交途径将释迦销往科威特、测试市场水温，然而当地水果商后来并没有持续进货，也显露出推广释迦的难度。

台东县鹿野农会推广部主任张豪杰则指出，其实早在今年八月，农会就已经料想到北京可能会对释迦开铡，“我们当时跟农委会提出，要从源头开始减产，但他们不接受这个方向，比较想从后端的冷链、加工、

补助运费下手——但我老实说，如果没有国家要买，补助运费有什么用？为什么不直接把钱拿来补助农民？”

农委会今年订出的目标，是将释迦外销量维持在5000公吨，但和上一个产季近15000公吨相比，还是有10000公吨的缺口要填补，“何况就连那5000公吨能不能真的销掉，目前也都还不知道。”

张豪杰亦指，虽然农委会安排了电商平台接洽、鼓励企业团购，但每个电商最多一天只能消耗约100公斤的释迦，和15000公吨的缺口相比，根本是杯水车薪；至于企业团购平台，根据农委会的统计，目前预购量则为500多公吨。

“如果真的没办法，最后只能做成加工品，预计一公斤用30台币收购，几乎逼近农民的成本价，但也不知道能收多少量。”



2021年11月18日台东，售卖释迦的广告牌。摄：陈焯輝/端传媒

“我们就是被大陆摆了一道”

然而被农委会寄与厚望的“多元加工”管道，恐怕也没有想像得那么简单。

经营“美浓冰品”的馨镁向端传媒分析，释迦其实并不适合加工，而个中最重要的原因，就是因为释迦不能加热。“凤梨常常可以入菜，还有人做成凤梨披萨。但为什么从来没看过释迦入料理？因为释迦煮了会变黑。”

以美浓冰品专营的冰淇淋为例，制作冰淇淋的过程中，所有原料都必须经过加热烹煮、杀菌，唯独释迦无法这样处理，因此他们只能研发特殊方式、加速处理过程，来维持释迦冰淇淋的卫生。

此外，释迦的果籽多、处理起来相对费工，而味道又只有单纯的甜味，不像其他水果有突出的香气，因此最多只能整颗冷冻，或者作成果泥、充当糕点的馅料，加工品项有限。

听到农委会打算拓展释迦加工管道，馨镁坦言她并不看好。“我们当初想做释迦冰淇淋，就是因为只要一吹南风、气温升高，释迦就很容易落果，所以才会想加工做成冰淇淋，解决落果浪费的问题。”

换言之，原本就已经非常薄弱的释迦加工产业，主要就是为了解决无法进入市场的B级果，根本无力顾及可以进入市场的A级果。





2021年11月18日台东，工作人员在釋迦果园工作。摄：陈焯輝/端传媒

话锋一转，馨镁感慨道，以前冰淇淋门市前方的山上还有种高接梨、枇杷，水果种类很多样，现在整座山都改种凤梨釋迦了。

“我们台湾就这么小，为什么台东这么多人要种釋迦？因为我们被大陆养坏了……去年产季，你去台九线公路看，晚上一到八、九点，一间间集货场灯火通明，都在加班。为什么要这么拚？就是因为价钱很好啊……去年的价钱到了高峰，结果今年突然这样。我们就是被大陆摆了一道。”

北京公布釋迦禁令的时间点，也加深了农民这种“被摆一道”的感受。

凤梨釋迦的产季是十一月至隔年三月，一般会在六至七月间进行剪枝、授粉等前期工作——选在九月公布禁令，釋迦早已准备进入结果、套袋的阶段，要减产已经来不及。北京今年二月公布禁止台湾凤梨输入，时间点也是凤梨迎来盛产的前夕，同样曾令不少农民愤愤不平。

在小睿看来，最后一批釋迦出口中国大陆，明明就是今年四月的事情了，而且大洋臀纹粉蚧的问题也不是近期才有，但北京却直到九月才以虫害为由禁止釋迦输入，分明是“用这个借口占便宜”。

台湾水果产业的“零和赛局”

然而若将时间尺度拉广来看，真正的威胁，或许还不只是这个产季来不及减产而已。在台东拥有十二公顷釋迦园的农民方启通对端传媒表示，近几年云南、广西、海南的釋迦栽培业已经渐趋成熟，台湾釋迦只要退出几年、让中国本土釋迦站稳通路，之后就算禁令解除，台湾釋迦恐怕也很难再回到中国市场。





台东释迦农民方启通。摄：陈焯輝/端传媒

“大陆的那种狼性很可怕，很多都是官方色彩的资金在投入，复制、扩产的规模很大，等到他们成熟，我们过去就是‘塞牙缝’，只有他们产量不够的时候，我们才有机会去填补市场缺口。”

一边说著，方启通一边拿出手机，向记者展示朋友传给他的海南番荔枝照片——“没有歪果，外皮也还算漂亮”。

愈想愈不安的方启通，最近在农园一隅种起了菠萝蜜，也在考虑是否改种木瓜。“但木瓜要赚钱，只有一个机会：台风天灾来，嘉义到屏东的木瓜大产区被吹坏、我们这边没事，木瓜就会供不应求，价钱就会好。”

这句话，也道尽了台湾果农的宿命：如果没有外销市场，蔬果一旦盛产，价格便很容易崩跌，而水果产业也很容易成为“零和赛局”——想要赚一笔，往往只能靠天灾减产、也一定会有部分农民受害。“如果有大陆市场，他们人口多，可以吸收这些震荡，价格就可以比较稳定。”方启通如此说道。

方启通自己的务农经历，几乎就是台东农业的缩影：什么赚钱，就跟著抢种什么。最初，他曾和家人一起种荖叶，2010年前后，又开始种起了凤梨释迦。“后来吃槟榔的人口愈来愈少、又遇上台风，就干脆全部改种凤梨释迦了。”

还是学生的时候，方启通曾在台东的兰花培育场上过班，然而等他出社会之后，兰花产业就已经不是他能够涉足的了。“兰花的资本门槛变很高，像台南园区那种兰花企业，都是几千万在投资的……小农根本没办法和他们竞争。”

这点，也凸显出了凤梨、释迦、莲雾等农产品的特性：它们和养殖渔业、兰花产业不同，技术资本门槛较低、利润也没有高到能吸引财团大规模经营的程度，因而主要仍由个体农户组成；一旦被禁，就是更直接

冲击到个体农户，而不是资本较雄厚、风险耐受度较高的企业。

面对充满不确定性的未来，方启通终究只能走一步算一步。如果今年释迦价格崩盘、政府解救措施没有奏效，而北京又没有解除禁令的话，他打算先退租手上一半土地；至于下个产季还要不要做释迦，他则打算撑到明年六月再做决定。

“我弟弟的儿子去年高中毕业，我也叫他去读农业公费班；最近我就在想，这样他还要继续读吗？”方启通苦笑道。



2021年3月5日，台北市的一个水果摊上，商贩在准备凤梨。摄：Ann Wang/Reuters/达志影像

去年被禁的台湾凤梨，后来怎么了？

话说回来，台湾农产品也不是第一次遇上北京禁令，产季为三至八月的凤梨，早在今年二月就曾遭北京禁止输入。现在回看，凤梨受禁令的影响究竟有多大呢？

以重量计，台湾凤梨传统的三大外销市场（中国大陆、日本、香港），去年三至八月的出口总额为39946

公吨；到了今年同期，这个数据只剩下25175公吨，下降了近四成；其中，销往中国大陆的风梨近乎归零，只剩下加工过的凤梨约1028公吨。

值得注意的是，由于台湾凤梨遭禁的消息在日本、香港都引发了不少关注，销往日本的风梨增加了近八倍，而输往香港的销量亦为五倍有余，两地市场都曾出现过台湾凤梨的销售热潮。

台湾贸易商“水木兴业”的业务经理陈若萍告诉端传媒，今年她销往日本的订单增加了三倍，“以往一个季度大约只有30到50柜，但今年有148柜”。



“Dr. Fruits 水果博士”货架上售卖的红肉火龙果出产自台湾。摄：林振东/端传媒

经营网购水果的香港水果商“Dr. Fruits 水果博士”，接受端传媒采访时则指出，单计三月份，公司便从台湾进口了大约100吨凤梨。“（最初的）20吨基本上在我们公布消息后的半日之内，就已经全数售罄，大部分都是经网路直接销售给消费者的……我们没有卖给其他商家，因为连我们自己都不够货。”

水果博士之所以会进口台湾凤梨，主要还是嗅到了“北京打压台湾”话题能带来的商机。“大家做生意，都是视乎市场的供需”，不管是不是“黄店”（支持反修例运动的店家），当时都进了不少台湾凤梨。

然而由政治议题带动的热潮，也终究都有减退的一天。到了四月，水果博士观察到台湾凤梨的销售开始减慢；再到五月，由于台湾芒果与其他日本水果也开始上市，水果博士只进口了少量的台湾凤梨。

水果博士认为，这次凤梨事件确实是个契机，让不少港人开始认识到台湾凤梨，但也坦言台湾水果“质素是有的，但是定价方面并不是很便宜……一般的消费者可能会觉得，不如付多一点钱购买日本生果。”

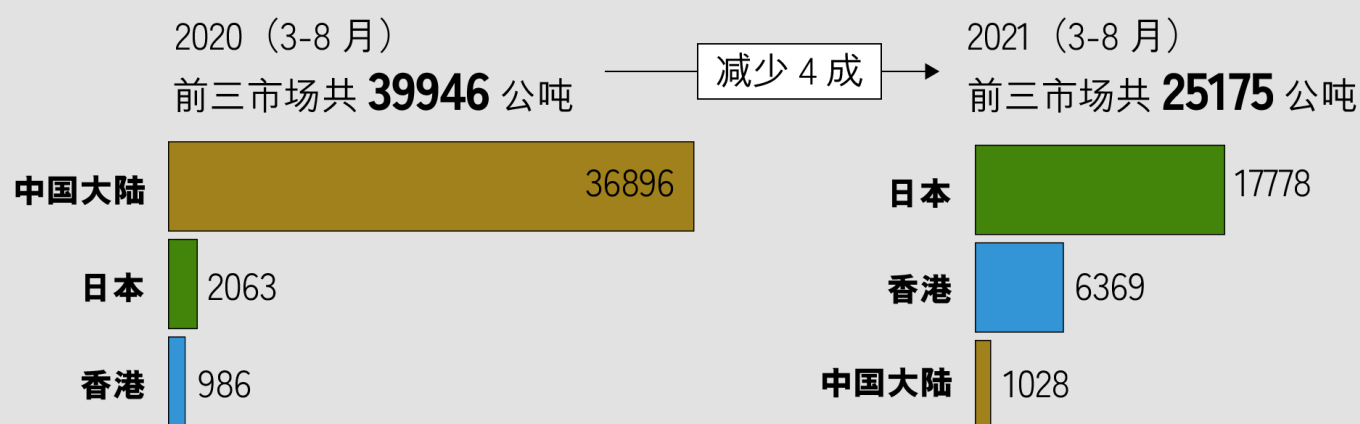
再总结来看，虽然日本、香港今年进口了不少台湾凤梨，但增加的部分，依然无法弥补中国大陆市场的损失。若从外销“价值”（也就是卖了多少钱）来看，也有类似的现象：今年三至八月，台湾凤梨销往前三大市场的总值，比去年同期少了约三成。

然而有趣的是，若从外销“单价”（亦即“总价值”除以“总重量”）来看，虽然今年受到北京禁令拖累，但台湾凤梨今年在前三大外销市场的“外销单价”，反而还比去年高了一些。

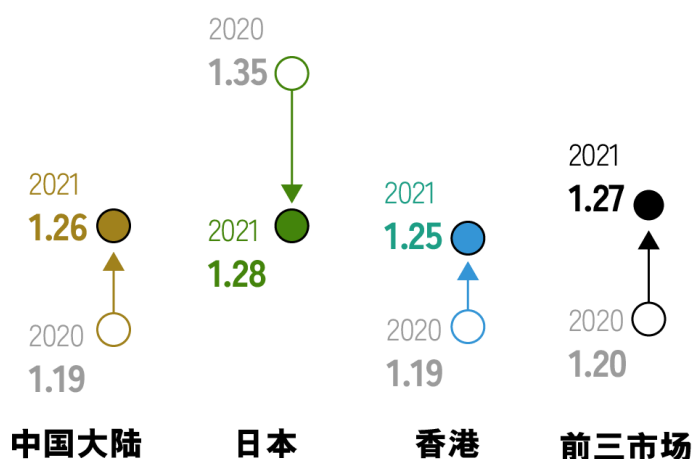
北京公布禁令后， 台湾凤梨外销出现了什么变化？



外销量（公吨）



平均单价（千美元 / 公吨）



相较同期，2021年3-8月整体出口量萎缩4成，但**平均单价较往年佳**。

销往中国大陆的凤梨近乎归零，但遭禁消息在日本、香港引发关注，两地市场都曾出现过台湾凤梨的销售热潮。

“当时大家都以为价钱会跌，但因为政府有补贴运输费用给贸易商，导致本来没有做日本市场的贸易商，也跟著跑去产地抢凤梨，产地价反而涨得非常厉害。”陈若萍如此分析。

此外，出口日本的手续麻烦，还有药检费用必须负担，而符合日本标准的农药又比较贵，“假如一个农民有80%的凤梨符合大陆的标准，那大概只会有60%的凤梨可以符合日本的标准”，因此农民如果知道是要销往日本，报价也会更贵。

台湾内销的凤梨批发价格，也反映了这个动态。根据台湾农粮署统计，2021年三至八月期间，台湾最大宗的“金钻凤梨”品种，在全台果菜批发市场的总交易量比2020年同期微幅减少了5%，但平均单价却上升了11.3%。

换言之，北京禁令公布之后，台湾凤梨的价格并未如预期那样出现“崩盘”，反而还有些微上升，可以说暂时度过了危机。

至于释迦能不能像凤梨一样，也成功躲过这次危机，就是对台湾农业韧性的又一次考验，而随著十二月释迦开始进入盛产，也很快就能见真章。





2021年11月18日台东，一间出售释迦的商店。摄：陈焯焯/端传媒

水果贸易政治学

不过从贸易商的角度来看，今年凤梨外销这场仗，也为释迦提供了许多前车之鉴，如果能记取教训，或许也能帮助释迦外销做好准备。

陈若萍指出，二月凤梨禁令刚公布时，贸易商正好在准备装第一柜的凤梨，“那时大家措手不及，加上农委会提出了补助，有些公司就把原本要销大陆的凤梨，直接拿去卖给日本客户。”

然而销往大陆的船通常一天就能到，但销往日本的船期至少四天起跳，而今年的船运又特别乱，因此凤梨从产地包装送到日本客户手上，经常已经过了十天以上；再加上有些凤梨贸易商从来没有销日的经验，“很多客户收到凤梨之后就打电话来骂，品质怎么这么差！”陈若萍又指，由于大家都知道政府在想办法消化凤梨，有些厂商会打著政府的名义“说自己是农委会、驻日代表处”，名义上说要帮助台湾农民，实际上是要用非常低的价格倒货，对台湾水果的形象伤害很大。

“台湾太仰赖大陆市场，确实是个很大的问题，所以我们大概四年前感觉到政治风向，就决定要重新经营日本市场、分散风险——现在看会觉得，当时真的做了很正确的决定。”

陈若萍指出，业界近期都在猜测，蜜枣、芭乐、葡萄柚、杨桃这些水果，可能就会是下一波的禁止对象。“尤其葡萄柚和杨桃，也都是大宗出口到大陆，贸易商也都已经准备好要遇到类似的阻碍，今年也不会主动去推。”

不过陈若萍也认为，就算没有明文禁止，北京也依然能够阻碍台湾水果进口。“像芒果，虽然大陆没有禁止，但口岸检验有时候会变严格。比如以前到港通关只需要一天，现在他刻意刁难放个三天，水果就坏掉了。尤其芒果是高单价的水果，一个柜子动辄几百万，大家都不敢承担这个风险。”

经营释迦出口的佳世城总经理李旭斌，也有类似的观察。

“甘守左还没右小二通→前 释迦木业都具以丞港转讲由国的，即使守祐小二通→后 还是介右部公整伽以

其大任起及有小二起之前，释迦个个都是外官港投进下当时，即反大肥小二起之后，起走云有即乃释迦外香港转口，因为离广州的江南水果批发市场（中国最大的进口水果集散地）比较近。”

然而到了上一个产季，香港海关却透过报关行通知贸易商，产品标签上不能出现“台湾”字样，而厦门海关的检查也变得更加严格，所以从去年开始，大部分的水果便改由福建的平潭港输陆。

除了中国大陆之外，李旭斌有些释迦也会卖去印尼和新加坡市场，但数量都很少，“都是圣诞节前夕到农历年前，而且基本上都是有华人的国家，配合的是华人节庆的档期、可以卖的期间比较短，不像大陆市场可以一直卖到产季结束。”

针对台湾释迦是否可以透过第三地转进中国大陆，李旭斌直指，“那就是洗产地啊。”

李旭斌也听过同行讨论，是否要先将释迦运往泰国、越南换产地证明，再转进中国市场，但这种做法，一柜水果的成本至少要增加十万块台币以上。“和我们配合的中国卖手也会怕……正常来讲，越南、泰国出口到中国的释迦并不多，如果今年的量突然变多，海关也会注意。”

李旭斌甚至举了香港近期替换海关关长的例子，“她一上任就说要查澳大利亚龙虾，严打走私”，近期可以说是风声鹤唳。“总而言之，就是看释迦今年有没有这个利润了，杀头生意有人做嘛。”



2021年11月18日台东，工人在释迦包装厂工作。摄：陈焯焯/端传媒

“台东又要只剩老人了”

台湾乡间作息单纯、休息得早，晚间刚过九点，台东卑南乡和平路上已经人车稀落。然而路旁一座铁皮工厂里，却隐隐流泻出流行歌曲的旋律；灯火通明的厂房里，几个年轻男女正在弯腰整理刚采收下来的凤梨释迦，准备进行清洁包装工作。

这些释迦，都是十铨合作社的潘厚德（化名）和其他农民收购的，也是他这个产季收的第一批果——但和往年不同，这次的释迦没有要出口，还是要送去外县市的青果拍卖行。

照理来说，每年第一批释迦因为供给不多，收购价至少都能谈到每斤六、七十块，但今年只剩下25块。“政府今年十二月才会开始补助外销运费，所以贸易商都还在等，变成我们十一月的早收果没人要……但我也只能收，不然也是掉光光啊。”

政府说的那些补助，对潘厚德来说非常遥远；他只知道农民辛苦一整年，投入了成本、缴了房贷地租，到收成时通常都没什么钱了。“以前我的包装厂收了果，都会先付钱给果农应急；现在释迦没有人要，你拿什么来还我？”

潘厚德有两个小孩，都在台湾西部的城市读大学。他之前总想，凤梨释迦出路这么好，孩子毕业了万一找不到好工作，还不如回来陪他一起照顾释迦园——毕竟在台北工作，一个月赚三、四万，房租扣一扣就没剩多少了；回台东租个几甲地种释迦，一年平均也可以净赚一、两百万，实在比在台北好多了。

再说，政府这几年为了改善农民老龄化的话题，也一直鼓励青年返乡，创业还有贷款利息优惠；孩子如果回来，能天天看见他们，又能响应政府政策，不是一举数得吗？但以后释迦没有利润了该怎么办？“只能再去台北打拚啊。年轻人又要出门，台东又要只剩老人了。”潘厚德说毕跨上摩托车，又得回去巡视果园了，他的摩托车尾灯在田间的小路上飘忽，隐约融进了夜色之中。





2021年11月18日台东，果园内一个熟透的释迦掉在地上。摄：陈焯輝/端传媒