

深度 台灣

北京進口封殺令下，誰來解救萬噸台東釋迦？

中國海關暫停從台灣輸入釋迦和蓮霧，掀起繼鳳梨之後另一次水果滯銷恐慌，惟釋迦比鳳梨更依賴外銷，果農們今次又能否躲過危機？

端傳媒記者 李易安、梁越 發自台東、香港 | 2021-11-19



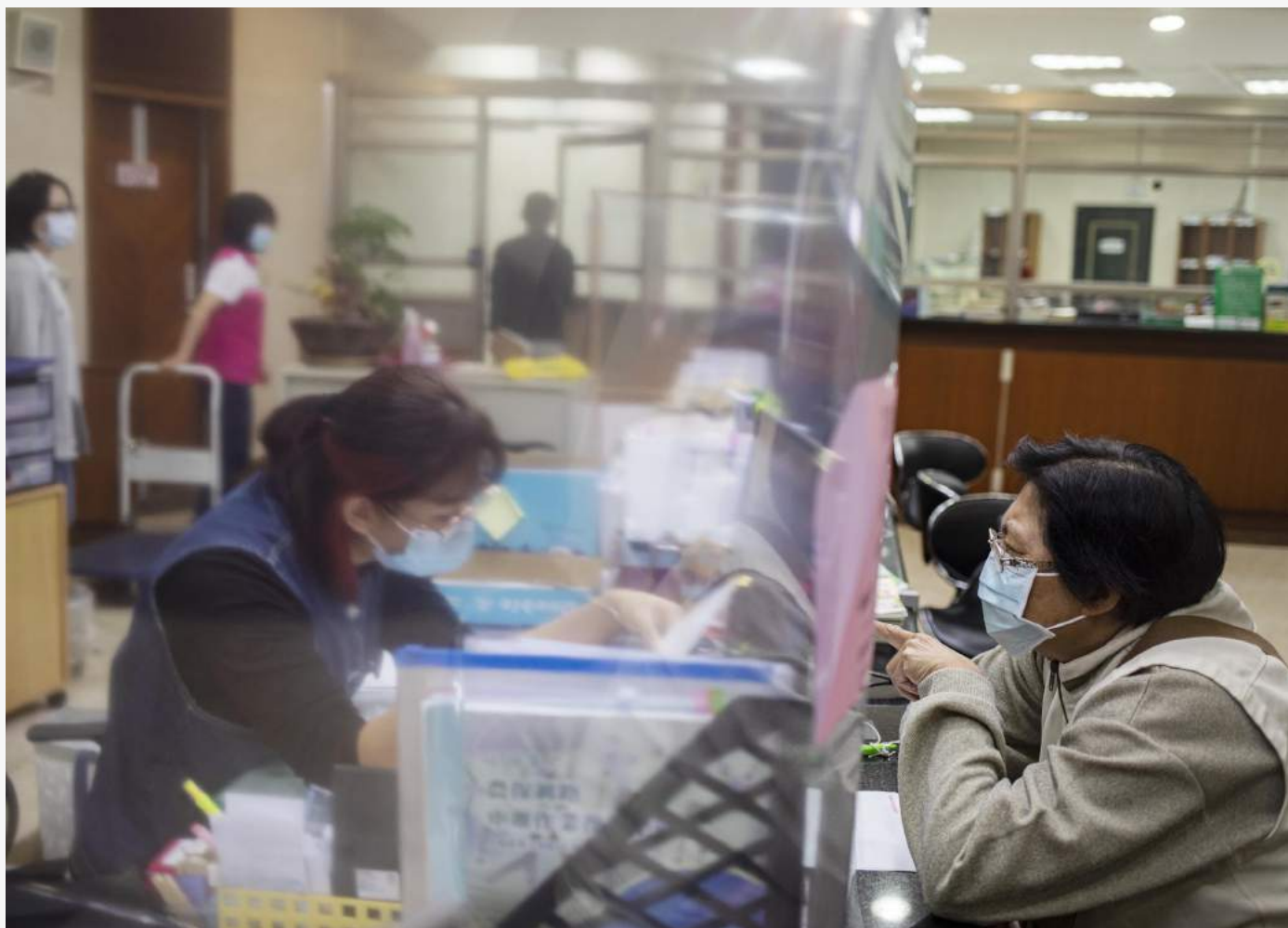
小睿站在台東地區農會門口，滿臉困惑地尋找保險部門。

他已經記不起上次來農會是什麼時候。雖然身為農民，但他一直和農會沒什麼接觸，只有偶爾颱風過境、申請災損補助時，才會想到農會。但這次，他不是為了災損而來，而是想要辦理「鳳梨釋迦收入保險」。

今年三十出頭的小睿是所謂的「青農」，也就是青年農民。他的父親同樣是釋迦農，種植釋迦已近三十年，但原本種的是傳統的「大目釋迦」品種；大約十年前，釋迦開始可循小三通銷往中國大陸之後，他們便改種起更耐得住運輸、保存的鳳梨釋迦。

價格好的時候，鳳梨釋迦的收購價曾高達一斤（台斤，相當於600克）120台幣，種植一公頃的淨利，一年少說都有五、六十萬，他從來沒虧過錢。「快到產季收果的時候，都要到果園來睡車上，怕有人來偷釋迦。」

但這種風光的好日子，在今年一夕變色：9月19日，中國海關總署突然發布通知，表示今年從台灣的番荔枝（即台灣所稱的釋迦）、蓮霧中多次檢出有害昆蟲「大洋臀紋粉蚧」，因而決定暫停從台灣輸入這兩項農產品。消息一出，台東的釋迦農立刻陷入了恐慌。



2021年11月18日，台東農會保險部。攝：陳焯輝/端傳媒

對於像小睿這樣的個體農戶來說，釋迦的銷售管道主要有兩種。

首選是走外銷，貿易商向台東本地的包裝廠下單之後，包裝廠便會開車來載果，後續的分級、清潔、裝箱、運送工作都有人代勞，對農戶來說最為省事；如果走內銷，而盤商又沒有來收購，農民通常就得自己裝箱，再托運到各地的青果拍賣行（俗稱「行口」）或台北的果菜批發市場，成本更高、也更麻煩。

有些比較熟悉網路行銷的青農，近年也會使用宅配直接面向消費者，從生產、包裝、品牌行銷都一手包辦，雖然可以免去中間人的抽成，但也更加耗時，規模通常很難做大。

回到果園，小睿一邊看著已經套袋、卻落在地上的釋迦果，一邊告訴端傳媒，從十月至今，還沒有任何一個外銷包裝廠來和他收果。「我這一批，掉了二、三十萬在地上吧。」

小睿顯然經常在心裡計算這些數字。他繼續滾瓜爛熟地計算給記者聽，「台東有2700多公頃的鳳梨釋迦園，一年你算15億的產值就好，再加上農地租金，還有周邊的農藥肥料、包裝廠、運銷通路」，一個釋迦產業，牽動整個台東縣的經濟命脈。



2021年11月18日台東，果園內樹上未熟的釋迦。攝：陳焯輝/端傳媒

水果被政治化，釋迦弱不禁風

在台灣，市場裡常見的釋迦是「大目釋迦」品種，這種釋迦表皮佈滿疣狀顆粒，狀似釋迦牟尼的頭型，風味極甜，但無法冷藏、運送不易，主要以內銷為主。

至於小畝種植的「鳳梨釋迦」，則是由熱帶番荔枝、以及南美洲高海拔的「冷子番荔枝」雜交而成，於1970年代才由以色列人引入台灣。這種釋迦帶點微酸、果籽較少，而且冷藏之後依然可以「後熟」、運送方便，只要儲藏妥善，從採收到消費時間可長達一個月，因此格外適合外銷。

釋迦的困境，幾乎可以說就是台東的困境——台灣釋迦的產區，幾乎全數集中於台東地區：喜寒的鳳梨釋迦主要分佈於台東市區以西、以北的地區；熱帶的大目釋迦，則分布在台東市區以南的太麻里一帶。

在今年被北京禁止的三項台灣水果之中，鳳梨釋迦就是受衝擊最大的品項。

翻開台灣農委會以及關務署的統計數據，釋迦的「弱點」一目瞭然：和蓮霧相比，鳳梨釋迦並不受本地消費者歡迎，因此依賴外銷的程度更高，其出口量佔總產量的比重，甚至曾於2019年突破五成，而且幾乎全數銷往中國大陸；此外，從2011年至今，釋迦外銷的總值達2.91億美元，是蓮霧的三倍以上。

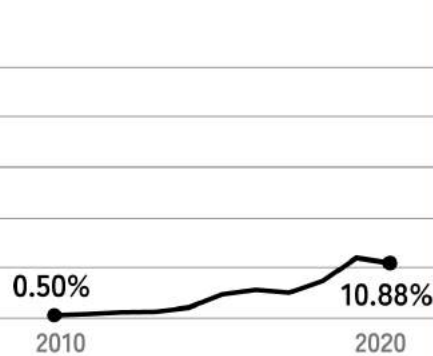
若再和鳳梨相比，釋迦則因為檢疫、蟲害問題，而無法以鮮果方式出口日本，因此出口份額幾乎完全仰賴中國大陸市場，難以像鳳梨一樣由日本市場出手搭救。

北京禁止輸入的水果中， 鳳梨釋迦是最仰賴外銷的品項

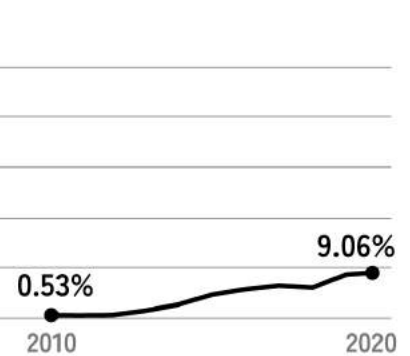
鳳梨釋迦



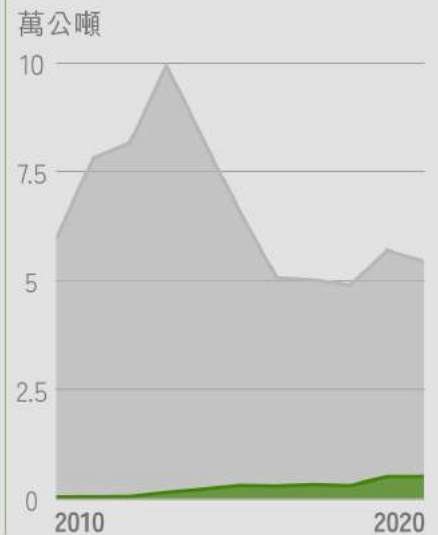
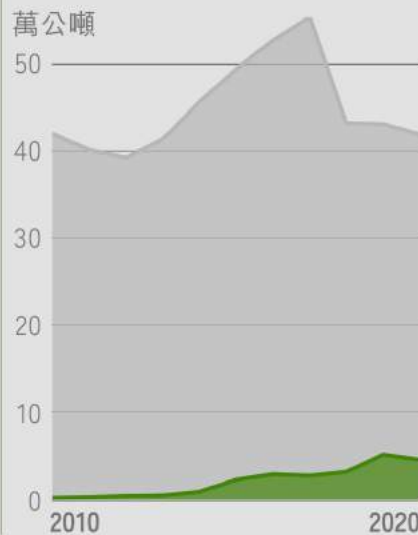
鳳梨



蓮霧



■ 總產量 ■ 對中國大陸出口量



註：釋迦出口數據並未區分大目釋迦、鳳梨釋迦，但釋迦出口幾乎以鳳梨釋迦為主

資料來源：台灣財政部關務署、農委會

因為北京禁令而緊張的，當然不只是農民而已。

九月禁令一出之後，台灣農委會隨即透過「海峽兩岸農產品檢疫檢驗合作協議」平台要求北京取消禁令、展開對話，但未獲北京回覆。

農委會認為，中國大陸境內原本就有大洋臀紋粉蚧，而且從去年起，台灣方面已加強害蟲管理和檢疫措施，禁止台灣釋迦、蓮霧並不合理。農委會亦指，各國在進口水果發現大洋臀紋粉蚧時，一般在檢疫處理後即可通關，實無暫停貿易之必要，並已於十一月向世界貿易組織申請仲裁。

在台灣，不論是民間輿論、農業專家或是政治人物，一般都認為北京今年針對台灣農產品的兩次禁令，是出於純粹的政治動機、而不是為了農業防疫——這種看法，也讓水果在台灣成了一個高度政治化的符號。

台灣官方近期的一些動作，也能看得出這種動態，比如法國參議員十月訪台時，台灣外交部便曾在晚宴上端出鳳

梨、釋迦和蓮霧，並稱這些水果就是「自由的味道」，隔空嗆聲北京的意味濃厚。



農委會主委陳吉仲。攝：陳焯輝/端傳媒

國民黨籍的台東縣長饒慶鈴，在議會答詢時則指出，「中國大陸客訴我國產品有瑕疵，就應該努力改善品質，不要不理人家、也不能惱羞成怒，這樣太任性」，並呼籲民進黨政府「拿出誠意」；農委會稍後則發布新聞稿回應，「地方政府本應與中央積極合作」，而非「一味唱和中國大陸」，一時之間，也讓釋迦風波捲入了台灣內部的政黨政治。

11月17日，農委會主委陳吉仲則在釋迦推廣記者會上，直接將鳳梨釋迦的消費，連結上土地和共同體的情感：「我們希望所有國內的消費者……響應所有辛苦生產鳳梨釋迦的農民和加工業者，當你吃了這個鳳梨釋迦……絕對不只是滿足了口感，可能更滿足了對這塊土地的熱愛。」

陳吉仲甚至直言「台灣不會認輸」：「我們不會直接用現金補助農民，更不會在面對問題的時候，直接要求農民『不要種了』——不種，我們就是輸了；減產，我們也是輸了。面對……這種不符合國際遊戲規則的情形，我們要做的，當然是要積極找出另外一條生路，因為我們處理的不會只有今年，而是要永續的（應對方法）。」



2021年11月18日台東，一個釋迦果園。攝：陳焯輝/端傳媒

解救鳳梨的對策，能解救釋迦嗎？

隨著釋迦產季快將到來，農委會擬定的三項因應之道，幾乎就是早前鳳梨對策的翻版：開拓其他外銷市場、強化台灣內銷通路，以及啟動多元加工；為了降低衝擊，農委會也籌措10億元台幣，用於外銷運費和冷凍技術的補貼。

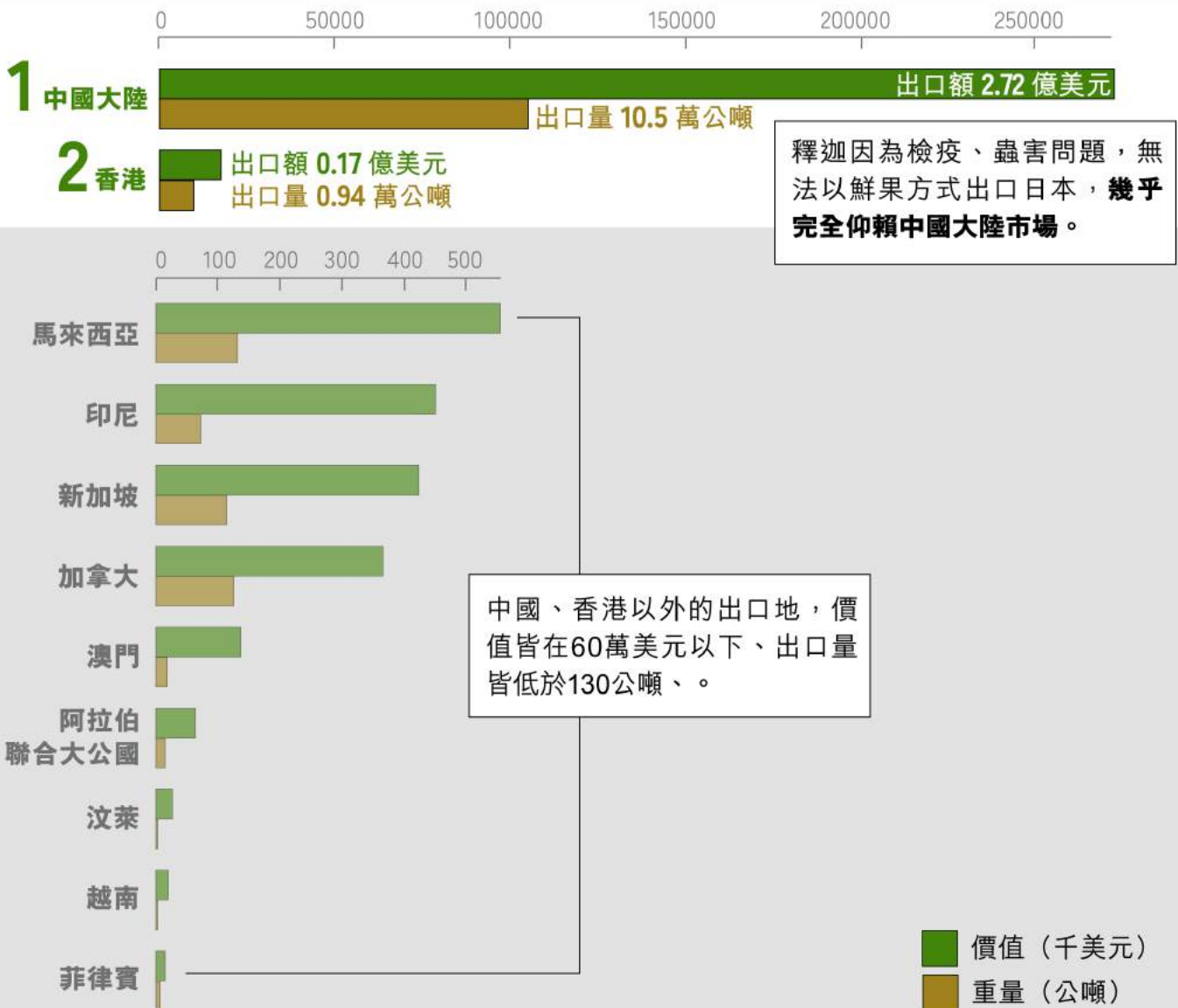
然而端傳媒走訪釋迦產銷加工的各個環節之後，卻發現台東農民的態度，和中央政府的樂觀形成了強烈的對比。

在鹿野經營釋迦包裝廠的張和興（化名）對端傳媒表示，台灣釋迦之所以無法銷往日本，主要原因並非大洋臀紋粉蚧，而是因為台灣是「東方果實蠅」的疫區，但日本不是——這種難纏的果蠅會戳破果皮，將卵產在果實裡，等蟲卵孵化之後就會以果肉為食物。

「香蕉、鳳梨、芒果都可以燻蒸除蟲，處理完才上櫃，但釋迦皮比較軟，所以不能這樣做，也不能用藥水處理，會影響品質，只能用空壓機處理一些表面上的害蟲。」而這也是農委會打算以冷凍釋迦出口日本的原因。

此外，釋迦在國際市場中相對冷門，接受度不高；雖然台灣官方近年曾試圖在不同市場推廣釋迦，但成效非常有限。

過去十年來，台灣釋迦都銷到哪裡？



資料來源：台灣財政部關務署，2011-2021年釋迦出口總值

舉例來說，由於中東的波灣地區嗜甜、消費力又足夠，台灣曾於 2018 年底，透過外交途徑將釋迦銷往科威特、測試市場水溫，然而當地水果商後來並沒有持續進貨，也顯露出推廣釋迦的難度。

台東縣鹿野農會推廣部主任張豪傑則指出，其實早在今年八月，農會就已經料想到北京可能會對釋迦開錮，「我們當時跟農委會提出，要從源頭開始減產，但他們不接受這個方向，比較想從後端的冷鏈、加工、補助運費下手——但我老實說，如果沒有國家要買，補助運費有什麼用？為什麼不直接把錢拿來補助農民？」

農委會今年訂出的目標，是將釋迦外銷量維持在5000公噸，但和上一個產季近15000 公噸相比，還是有10000公噸的缺口要填補，「何況就連那5000公噸能不能真的銷掉，目前也都還不知道。」

張豪傑亦指，雖然農委會安排了電商平台接洽、鼓勵企業團購，但每個電商最多一天只能消耗約100公斤的釋迦，和15000公噸的缺口相比，根本是杯水車薪；至於企業團購平台，根據農委會的統計，目前預購量則為500多公噸。

「如果真的沒辦法，最後只能做成加工品，預計一公斤用30台幣收購，幾乎逼近農民的成本價，但也知道能收多少量。」



2021年11月18日台東，售賣釋迦的廣告牌。攝：陳焯輝/端傳媒

「我們就是被大陸擺了一道」

然而被農委會寄與厚望的「多元加工」管道，恐怕也沒有想像得那麼簡單。

經營「美濃冰品」的馨鎂向端傳媒分析，釋迦其實並不適合加工，而箇中最重要的原因，就是因為釋迦不能加熱。

「鳳梨常常可以入菜，還有人做成鳳梨披薩。但為什麼從來沒看過釋迦入料理？因為釋迦煮了會變黑。」

以美濃冰品專營的冰淇淋為例，製作冰淇淋的過程中，所有原料都必須經過加熱烹煮、殺菌，唯獨釋迦無法這樣處理，因此他們只能研發特殊方式、加速處理過程，來維持釋迦冰淇淋的衛生。

此外，釋迦的果籽多、處理起來相對費工，而味道又只有單純的甜味，不像其他水果有突出的香氣，因此最多只能整顆冷凍，或者作成果泥、充當糕點的餡料，加工品項有限。

聽到農委會打算拓展釋迦加工管道，馨鎂坦言她並不看好。「我們當初想做釋迦冰淇淋，就是因為只要一吹南風、氣溫升高，釋迦就很容易落果，所以才會想加工做成冰淇淋，解決落果浪費的問題。」

換言之，原本就已經非常薄弱的釋迦加工產業，主要就是為了解決無法進入市場的B級果，根本無力顧及可以進入市場的A級果。



2021年11月18日台東，工作人員在釋迦果園工作。攝：陳焯輝/端傳媒

話鋒一轉，馨鎡感慨道，以前冰淇淋門市前方的山上還有種高接梨、枇杷，水果種類很多樣，現在整座山都改種鳳梨釋迦了。

「我們台灣就這麼小，為什麼台東這麼多人要種釋迦？因為我們被大陸養壞了……去年產季，你去台九線公路看，晚上一到八、九點，一間間集貨場燈火通明，都在加班。為什麼要這麼拚？就是因為價錢很好啊……去年的價錢到了高峰，結果今年突然這樣。我們就是被大陸擺了一道。」

北京公布釋迦禁令的時間點，也加深了農民這種「被擺一道」的感受。

鳳梨釋迦的產季是十一月至隔年三月，一般會在六至七月間進行剪枝、授粉等前期工作——選在九月公布禁令，釋迦早已準備進入結果、套袋的階段，要減產已經來不及。北京今年二月公布禁止台灣鳳梨輸入，時間點也是鳳梨迎來盛產的前夕，同樣曾令不少農民憤憤不平。

在小睿看來，最後一批釋迦出口中國大陸，明明就是今年四月的事情了，而且大洋臀紋粉蚧的問題也不是近期才有，但北京卻直到九月才以蟲害為由禁止釋迦輸入，分明是「用這個藉口佔便宜」。

台灣水果產業的「零和賽局」

然而若將時間尺度拉廣來看，真正的威脅，或許還不只是這個產季來不及減產而已。在台東擁有十二公頃釋迦園的

農民方啟通對端傳媒表示，近幾年雲南、廣西、海南的釋迦栽培業已經漸趨成熟，台灣釋迦只要退出幾年、讓中國本土釋迦站穩通路，之後就算禁令解除，台灣釋迦恐怕也很難再回到中國市場。



台東釋迦農民方啟通。攝：陳焯輝/端傳媒

「大陸的那種狼性很可怕，很多都是官方色彩的資金在投入，複製、擴產的規模很大，等到他們成熟，我們過去就是『塞牙縫』，只有他們產量不夠的時候，我們才有機會去填補市場缺口。」

一邊說著，方啟通一邊拿出手機，向記者展示朋友傳給他的海南番荔枝照片——「沒有歪果，外皮也還算漂亮」。

愈想愈不安的方啟通，最近在農園一隅種起了菠蘿蜜，也在考慮是否改種木瓜。「但木瓜要賺錢，只有一個機會：颱風天災來，嘉義到屏東的木瓜大產區被吹壞、我們這邊沒事，木瓜就會供不應求，價錢就會好。」

這句話，也道盡了台灣果農的宿命：如果沒有外銷市場，蔬果一旦盛產，價格便很容易崩跌，而水果產業也很容易成為「零和賽局」——想要賺一筆，往往只能靠天災減產、也一定會有部分農民受害。「如果有大陸市場，他們人口多，可以吸收這些震盪，價格就可以比較穩定。」方啟通如此說道。

方啟通自己的務農經歷，幾乎就是台東農業的縮影：什麼賺錢，就跟著搶種什麼。最初，他曾和家人一起種萆葉，2010年前後，又開始種起了鳳梨釋迦。「後來吃檳榔的人口愈來愈少、又遇上颱風，就乾脆全部改種鳳梨釋迦了。」

還是學生的時候，方啟通曾在台東的蘭花培育場上過班，然而等他出社會之後，蘭花產業就已經不是他能夠涉足的

了。「蘭花的資本門檻變很高，像台南園區那種蘭花企業，都是幾千萬在投資的.....小農根本沒辦法和他們競爭。」

這點，也凸顯出了鳳梨、釋迦、蓮霧等農產品的特性：它們和養殖漁業、蘭花產業不同，技術資本門檻較低、利潤也沒有高到能吸引財團大規模經營的程度，因而主要仍由個體農戶組成；一旦被禁，就是更直接衝擊到個體農戶，而不是資本較雄厚、風險耐受度較高的企業。

面對充滿不確定性的未來，方啟通終究只能走一步算一步。如果今年釋迦價格崩盤、政府解救措施沒有奏效，而北京又沒有解除禁令的話，他打算先退租手上一半土地；至於下個產季還要不要做釋迦，他則打算撐到明年六月再做決定。

「我弟弟的兒子去年高中畢業，我也叫他去讀農業公費班；最近我就在想，這樣他還要繼續讀嗎？」方啟通苦笑。

農業公費班

台灣針對農二代、農學校院學生、跨領域歸農者所推出的獎勵措施，受獎者就讀農業相關科系，每年最高可領新台幣11萬5千元獎助，目標是培育新農民投入農業經營。



2021年3月5日，台北市的一個水果攤上，商販在準備鳳梨。攝：Ann Wang/Reuters/達志影像

去年被禁的台灣鳳梨，後來怎麼了？

話說回來，台灣農產品也不是第一次遇上北京禁令，產季為三至八月的鳳梨，早在今年二月就曾遭北京禁止輸入。現在回看，鳳梨受禁令的影響究竟有多大呢？

以重量計，台灣鳳梨傳統的三大外銷市場（中國大陸、日本、香港），去年三至八月的出口總額為39946公噸；到了今年同期，這個數據只剩下25175公噸，下降了近四成；其中，銷往中國大陸的鳳梨近乎歸零，只剩下加工過的鳳梨約1028公噸。

值得注意的是，由於台灣鳳梨遭禁的消息在日本、香港都引發了不少關注，銷往日本的鳳梨增加了近八倍，而輸往香港的銷量亦為五倍有餘，兩地市場都曾出現過台灣鳳梨的銷售熱潮。

台灣貿易商「水木興業」的業務經理陳若萍告訴端傳媒，今年她銷往日本的訂單增加了三倍，「以往一個季度大約只有30到50櫃，但今年有148櫃」。



「Dr. Fruits 水果博士」貨架上售賣的紅肉火龍果出產自台灣。攝：林振東/端傳媒

經營網購水果的香港水果商「Dr. Fruits 水果博士」，接受端傳媒採訪時則指出，單計三月份，公司便從台灣進口了大約100噸鳳梨。「（最初的）20噸基本上在我們公佈消息後的半日之內，就已經全數售罄，大部分都是經網路直接銷售給消費者的……我們沒有賣給其他商家，因為連我們自己都不夠貨。」

水果博士之所以會進口台灣鳳梨，主要還是嗅到了「北京打壓台灣」話題能帶來的商機。「大家做生意，都是視乎市場的供需」，不管是不是「黃店」（支持反修例運動的店家），當時都進了不少台灣鳳梨。

然而由政治議題帶動的熱潮，也終究都有減退的一天。到了四月，水果博士觀察到台灣鳳梨的銷售開始減慢；再到五月，由於台灣芒果與其他日本水果也開始上市，水果博士只進口了少量的台灣鳳梨。

水果博士認為，這次鳳梨事件確實是個契機，讓不少港人開始認識到台灣鳳梨，但也坦言台灣水果「質素是有的，但是定價方面並不是很便宜……一般的消費者可能會覺得，不如付多一點錢購買日本生果。」

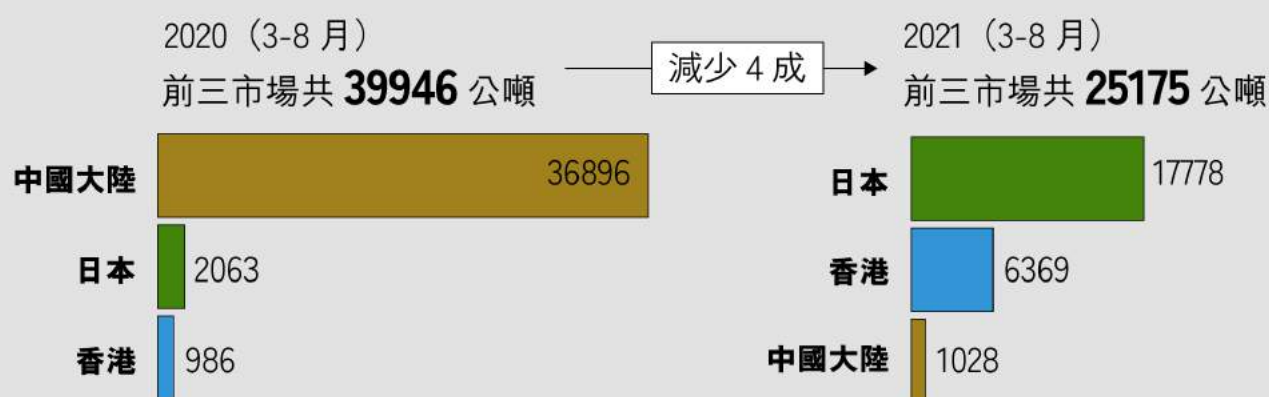
再總結來看，雖然日本、香港今年進口了不少台灣鳳梨，但增加的部分，依然無法彌補中國大陸市場的損失。若從外銷「價值」（也就是賣了多少錢）來看，也有類似的現象：今年三至八月，台灣鳳梨銷往前三大市場的總值，比去年同期少了約三成。

然而有趣的是，若從外銷「單價」（亦即「總價值」除以「總重量」）來看，雖然今年受到北京禁令拖累，但台灣鳳梨今年在前三大外銷市場的「外銷單價」，反而還比去年高了一些。

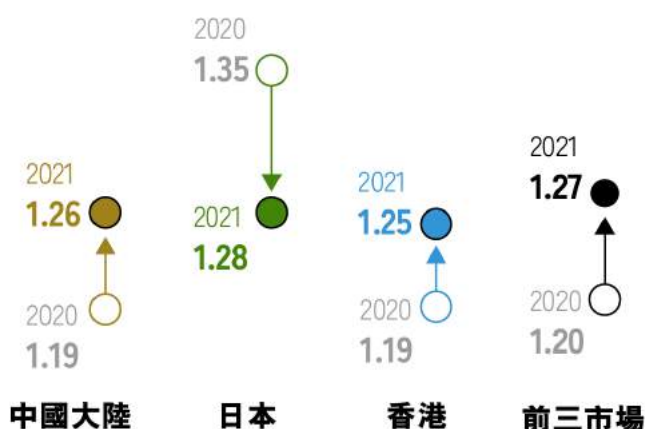
北京公布禁令後， 台灣鳳梨外銷出現了什麼變化？



外銷量（公噸）



平均單價（千美元 / 公噸）



相較同期，2021年3-8月整體出口量萎縮4成，但**平均單價較往年佳**。

銷往中國大陸的鳳梨近乎歸零，但遭禁消息在日本、香港引發關注，兩地市場都曾出現過台灣鳳梨的銷售熱潮。

資料來源：台灣財政部關務署

「當時大家都以為價錢會跌，但因為政府有補貼運輸費用給貿易商，導致本來沒有做日本市場的貿易商，也跟著跑去產地搶鳳梨，產地價反而漲得非常厲害。」陳若萍如此分析。

此外，出口日本的手續麻煩，還有藥檢費用必須負擔，而符合日本標準的農藥又比較貴，「假如一個農民有80%的

鳳梨符合大陸的標準，那大概只會有60%的鳳梨可以符合日本的標準」，因此農民如果知道是要銷往日本，報價也會更貴。

台灣內銷的鳳梨批發價格，也反映了這個動態。根據台灣農糧署統計，2021年三至八月期間，台灣最大宗的「金鑽鳳梨」品種，在全台果菜批發市場的總交易量比2020年同期微幅減少了5%，但平均單價卻上升了11.3%。

換言之，北京禁令公布之後，台灣鳳梨的價格並未如預期那樣出現「崩盤」，反而還有些微上升，可以說暫時度過了危機。

至於釋迦能不能像鳳梨一樣，也成功躲過這次危機，就是對台灣農業韌性的又一次考驗，而隨著十二月釋迦開始進入盛產，也很快就能見真章。



2021年11月18日台東，一間出售釋迦的商店。攝：陳焯輝/端傳媒

水果貿易政治學

不過從貿易商的角度來看，今年鳳梨外銷這場仗，也為釋迦提供了許多前車之鑑，如果能記取教訓，或許也能幫助釋迦外銷做好準備。

陳若萍指出，二月鳳梨禁令剛公佈時，貿易商正好在準備裝第一櫃的鳳梨，「那時大家措手不及，加上農委會提出了補助，有些公司就把原本要銷大陸的鳳梨，直接拿去賣給日本客戶。」

然而銷往大陸的船通常一天就能到，但銷往日本的船期至少四天起跳，而今年的船運又特別亂，因此鳳梨從產地包

裝送到日本客戶手上，經常已經過了十天以上；再加上有些鳳梨貿易商從來沒有銷日的經驗，「很多客戶收到鳳梨之後就打電話來罵，品質怎麼這麼差！」陳若萍又指，由於大家都知道政府在想辦法消化鳳梨，有些廠商會打著政府的名義「說自己是農委會、駐日代表處」，名義上說要幫助台灣農民，實際上是要用非常低的價格倒貨，對台灣水果的形象傷害很大。

「台灣太仰賴大陸市場，確實是個很大的問題，所以我們大概四年前感覺到政治風向，就決定要重新經營日本市場、分散風險——現在看會覺得，當時真的做了很正確的決定。」

陳若萍指出，業界近期都在猜測，蜜棗、芭樂、葡萄柚、楊桃這些水果，可能就會是下一波的禁止對象。「尤其葡萄柚和楊桃，也都是大宗出口到大陸，貿易商也都已經準備好要遇到類似的阻礙，今年也不會主動去推。」

不過陳若萍也認為，就算沒有明文禁止，北京也依然能夠阻礙台灣水果進口。「像芒果，雖然大陸沒有禁止，但口岸檢驗有時候會變嚴格。比如以前到港通關只需要一天，現在他刻意刁難放個三天，水果就壞掉了。尤其芒果是高單價的水果，一個櫃子動輒幾百萬，大家都不敢承擔這個風險。」

經營釋迦出口的佳世城總經理李旭斌，也有類似的觀察。

「其實在還沒有小三通之前，釋迦本來都是從香港轉進中國的；即使實施小三通之後，還是會有部分釋迦從香港轉口，因為離廣州的江南水果批發市場（中國最大的進口水果集散地）比較近。」

然而到了上一個產季，香港海關卻透過報關行通知貿易商，產品標籤上不能出現「台灣」字樣，而廈門海關的檢查也變得更加嚴格，所以從去年開始，大部分的水果便改由福建的平潭港輸陸。

除了中國大陸之外，李旭斌有些釋迦也會賣去印尼和新加坡市場，但數量都很少，「都是聖誕節前夕到農曆年前，而且基本上都是有華人的國家，配合的是華人節慶的檔期、可以賣的期間比較短，不像大陸市場可以一直賣到產季結束。」

針對台灣釋迦是否可以透過第三地轉進中國大陸，李旭斌直指，「那就是洗產地啊。」

李旭斌也聽過同行討論，是否要先將釋迦運往泰國、越南換產地證明，再轉進中國市場，但這種做法，一櫃水果的成本至少要增加十萬塊台幣以上。「和我們配合的中國賣手也會怕……正常來講，越南、泰國出口到中國的釋迦並不多，如果今年的量突然變多，海關也會注意。」

李旭斌甚至舉了香港近期替換海關關長的例子，「她一上任就說要查澳洲龍蝦，嚴打走私」，近期可以說是風聲鶴唳。「總而言之，就是看釋迦今年有沒有這個利潤了，殺頭生意有人做嘛。」



2021年11月18日台東，工人在釋迦包裝廠工作。攝：陳焯輝/端傳媒

「台東又要只剩老人了」

台灣鄉間作息單純、休息得早，晚間剛過九點，台東卑南鄉和平路上已經人車稀落。然而路旁一座鐵皮工廠裡，卻隱隱流瀉出流行歌曲的旋律；燈火通明的廠房裡，幾個年輕男女正在彎腰整理剛採收下來的鳳梨釋迦，準備進行清潔包裝工作。

這些釋迦，都是十銓合作社的潘厚德（化名）和其他農民收購的，也是他這個產季收的第一批果——但和往年不同，這次的釋迦沒有要出口，而是要送去外縣市的青果拍賣行。

照理來說，每年第一批釋迦因為供給不多，收購價至少都能談到每斤六、七十塊，但今年只剩下25塊。「政府今年十二月才會開始補助外銷運費，所以貿易商都還在等，變成我們十一月的早收果沒人要……但我也只能收，不然也是掉光光啊。」

政府說的那些補助，對潘厚德來說非常遙遠；他只知道農民辛苦一整年，投入了成本、繳了房貸地租，到收成時通常都沒什麼錢了。「以前我的包裝廠收了果，都會先付錢給果農應急；現在釋迦沒有人要，你拿什麼來還我？」

潘厚德有兩個小孩，都在台灣西部的城市讀大學。他之前總想，鳳梨釋迦出路這麼好，孩子畢業了萬一找不到好工作，還不如回來陪他一起照顧釋迦園——畢竟在台北工作，一個月賺三、四萬，房租扣一扣就沒剩多少了；回台東租個幾甲地種釋迦，一年平均也可以淨賺一、兩百萬，實在比在台北好多了。

再說，政府這幾年為了改善農民老年化的問題，也一直鼓勵青年返鄉，創業還有貸款利息優惠；孩子如果回來，能

天天看見他們，又能響應政府政策，不是一舉數得嗎？但以後釋迦沒有利潤了該怎麼辦？

「只能再去台北打拚啊。年輕人又要出門，台東又要只剩老人了。」潘厚德說畢跨上摩托車，得回去巡視果園了；他的摩托車尾燈在田間的小路上飄忽，隱約融進了夜色之中。



2021年11月18日台東，果園內一個熟透的釋迦掉在地上。攝：陳焯輝/端傳媒

兩岸政治

蓮霧

釋迦

貿易

水果

台東

鳳梨

農業

台灣

兩岸關係