

自贸港的年轻人

一个贵州郎,一个四川妹,在海南种了17年柚子
带动1900多人领分红,种植标准“卖”到国外

一切都是因为 爱情的柚惑

一颗柚子,能走多远?

从澄迈金江镇一片转手三次、谁接谁亏的50亩荒园,到老挝万象近郊按“海南标准”种植的红宝石青柚基地;从批发市场3.5元一斤都难卖的青皮水晶柚,到特级果最高卖到398元一个的品牌青柚;从两个“80后”大学生为爱留下的孤注一掷,到带动506户1900多人分红的产业链……安烁宇和黄晓玲用了17年,让一颗柚子跨越山海,走出了自己的路。

如今,他们多了一个新身份:把海南的种植标准、管理技术、品牌体系输出到老挝,再让按海南标准种出来的青柚,经中老国际冷链陆路运输回流澄迈工厂。不卖果子“卖标准”,不签代销合同签技术托管。

这对夫妻,人们叫他们“柚子夫妇”。

□南国都市报记者 任桐



安烁宇、黄晓玲夫妻在他们的柚子园。

不认命 让50亩荒园“起死回生”

2008年,安烁宇从海南大学热带果树栽培专业毕业。这个贵州小伙子没有急着创业,先进了一家农资公司做销售。一年后,同专业的四川姑娘黄晓玲也毕业了。两个人凑了家里给的钱,又贷款30万元,接手澄迈金江镇一片50亩的柚子林。

那片园子此前已经转手三次。管理不善,病虫害多,销路打不开,谁接谁亏。黄晓玲笑着回忆:“说实话,最初就是不想毕业就分手,想一起留下来。”可接手之后才发现,浪漫的代价是——天牛幼虫钻进沙质土里,打着手电筒一晚上能抓几百只。青皮水晶柚拉到批发市场,3.5元一斤都没人要。

他们没认命。安烁宇用“高压水枪冲洗树盘”的法子,把浅层天牛幼虫冲走大半,这项技术后来申请了专利。他们带着项目参加澄迈县第一期扶持返乡人乡大学生自主创业评选,拿到11万元扶持资金,园子慢慢有了起色。

2014年,超强台风“威马逊”重创果园,损失超过300万元。安烁宇说,那时候站在园子里,觉得天都塌了。一筹莫展时,政府的政策帮扶来了,农商行的信贷支持也来了。“只要人还在,一切都可以重来。”夫妻俩带着团队收拾残局,一棵一棵扶正,一垄一垄补种。

执着 每一个青柚要经过36个环节才上市

青皮水晶柚种出来了,水分足、品相好,却鲜少有人问津。果子种得好是一回事,被人认得是另一回事。黄晓玲慢慢想明白一件事:“光有好产品远远不够,必须有自己的品牌。”

2016年,他们注册了“柚子夫妇”商标。一个大学生扎根海南乡村种柚的创业故事,被装进品牌里。人们买的不只是一个柚子,还有一份对农业梦想的支持。

品质上,他们近乎偏执。每一个青柚要经过36个环节、168道工序才能进入市场。特级青柚最高卖到398元一个。从市场冷遇,一路走到供不应求。园子也从当年的50亩,一步步扩到上千亩,陆续获评省级现代农业产业园、高新技术企业。“柚子夫妇”渐渐成了海南特色农产品的一张亮丽名片。

2025年国庆,品牌旗舰店在海口骑楼老街中山路60号开业。168道精细化种植标准培育出的无籽青柚,还有用柚花柚果研发的深加工产品——十余年的科研成果,摆上了柜台。

留住人 把技术“种”进小农户的地里

多年种植柚子,产业越做越大,他们也逐渐意识到:“乡村最缺的是人才。我们想证明,乡村可以实现自我价值,也可以留住更多年轻人。”

近年来,他们慢慢搭起四支隊伍:海大科研、种植队、植保机械化、电商营销。牵头制定《无籽蜜柚鲜果》等3项地方标准和168项企业标

准,拿下14项专利,获评50余项省级以上荣誉。

他们无偿向周边农户提供技术指导和销售服务,用“公司+农户”的模式,把小农户和大市场接上。农户进园学套袋、学分选、学直播,从体力工变成技术工。联农带农机制覆盖金江镇、中兴镇30多个村集体经济,累计506户1900多人分红,每年提供固定岗位50余个、临时岗位2000余个。

当年两个人守着50亩荒园的时候,大概没想过,这片地里长出来的不只是柚子,还有人。

不走寻常路 让技术出海优果回流

2026年7月底,老挝万象近郊的红宝石青柚基地里,安烁宇蹲下身敲了敲沙壤,对合伙人说:“要坚持按澄迈基地的种法,叶果比守住200:1,单株留果收着点,采前控水增糖,确保这批鲜果按海南的标准采摘。”

旁边,黄晓玲摊开跨境鲜果冷链运输排期表,把采摘、预冷、磨憨口岸回澄迈工厂的节点一圈圈画出来。她希望这批在老挝种出来的红宝石青柚,能顺利运回澄迈工厂,供应海南市场。

不卖果子“卖标准”,不签代销合同签技术托管——这是“柚子夫妇”走向国门、来到澜湄河畔提供技术合作所遵循的原则。

2026年8月上旬,首批按海南标准全程培育的老挝红宝石青柚,经中老国际冷链陆路运输通关抵琼,进入澄迈金江“柚子夫妇”青柚智能分选工厂。

黄晓玲兴奋地说:“这车鲜果的意义不止是进口老挝水果,而是技术出海、优果回流的闭环。”海南输出标准、种管技术、品牌与分选体系,老挝提供土地、人工和管理,“科研支撑+技术输出+东盟回流+澄迈加工”多环节赋能,中老农业协作从“卖原料”升级为“卖标准”。

从两个人的守望,到60多人的专业种植队伍;从50亩荒园,到1500余亩三圃一园基地;从30万元贷款,到生产规模扩大30倍——安烁宇和黄晓玲用智慧、创新和坚韧,把“新农人”三个字写进了田间地头。

未来,他们想建一座青柚博物馆,集示范生产、文化展示、旅游接待于一体。用黄晓玲的话说:“最开始是我们夫妻两个人的事业,后来变成一群人的事业,现在是大家一生的事业。”在自贸港的版图上,这对“80后”柚子夫妇的故事,还在继续开花结果。



“柚子夫妇”青柚果干产品。(于子涵摄)



“柚子夫妇”青柚智能分选工厂。

“柚子夫妇”今年上市的青柚。(本版图片除署名外,均为澄迈人才发展局提供)

