海归『花二代』的花卉版图

本报记者 孙亚慧

母亲节刚过，位于云南省昆明市的斗南花卉市场热闹如常。这里不仅是全国最大的花卉交易市场，也被誉为“亚洲花都”，每天有1600余个品种的鲜切花在这里交易，汇聚了云南省80%以上的鲜切花和周边省份以及来自东南亚国家的花卉。

30多年来，从一名普通花农成长为种花专家，华明升见证并参与了斗南花市的发展历程。2013年，华明升的儿子华人从泰国留学归来，子承父业，拓宽品种引进、创新销售渠道，给当地花卉行业增添了更多活力。

◀华人怀抱着自己从泰国引进的新品种“空气凤梨”。

与“花样年华”结缘

谈起华明升的名字，在斗南花卉市场几乎无人不知。2002年，当昆明国际花卉拍卖交易中心正式在斗南落成开拍的时候，拍卖出的第一号竞品鲜切玫瑰便出自华明升之手。

1987年，24岁的华明升拿出了家中所有积蓄，托人买来剑兰种球，在自家的一分承包地上开始试种剑兰，成为斗南的第一批花农。得益于他的精心修剪和照看，3个月后，剑兰的第一批花在剪下后就卖了160多元。从那时起，种花比种蔬菜高出好几倍的利润，让华明升与村里的年轻人发现了新商机。

后来，华明升又陆续种出了康乃馨、满天星等当时市面上很少见的品种。鲜花卖得俏，一拿到市面上立刻就被抢购一空，有的花贩甚至直接来到田边等着收花。

对华人而言，从幼童时开始，他对父亲的记忆便离不开花：花农们切下花打捆成簇，挑着扁担箩筐沿街叫卖；商贩们推着自行车一趟趟收花，花农宛如置身花海。街巷永远喧闹，花香四溢，车水马龙。

2010年，华人前往泰国留学。在斗南，像他这样的孩子被称为“花二代”——从小识花种花，仿佛很早便与“花样年华”结下缘分。海外读书的几年里，给了华人深入了解东南亚花卉市场的机会，也让他逐渐明确了回国后自己的发力方向。

回国在父亲的公司锻炼了几年后，华人成立了自己的团队。与父亲当年选择的种花品种略有不同的是，华人主要聚焦热带植物进出口，这既可以发挥他曾留学泰国的语言优势，也是更好顺应市场需求所做出的调整。

大胆引进新品种

“对于花卉行业而言，品种更新同样十分重要。一些老品种经过了几年甚至十几年的发展，市场也需要更新，而与此同时，主流消费群体也在不断发生变化。”敢于引进新品种，华人对花卉市场有着自己的敏锐判断。

“以前我们谈到养花、种盆栽，第一时间可能想到的是中老年消费者，但现在情况有所变化，年轻消费者越来越多，买花、种花、插花成为一种很受欢迎的生活方式。买一盆花回家，年轻消费者会接着在网上找攻略、做功课、在不同用户间相互比较，研究如何把花养好、呵护妥当。大家觉得这个事有趣，需要我们做的就是提供更多品种选项给消费者。”华人说。

事实上，尝试引进新品种的头几年并不顺利，华人碰了不少钉子。他从泰国引进的品种花烛频频遇冷，无法与客户实现对接，这一度令他感到困惑：“当时我经常在中泰之间往返，但新品种一直推进缓慢，泰国的资源无法跟国内资源实现有效对接，整个团队都在摸索。后来我意识到，每一个新品种的引进与推广都需要时间。花卉买卖市场的‘需要’或‘不需要’其实很难断言，新品种需要组培公司面对未知的市场风险，因此本能地就会保守甚至拒绝。其实道理就是这样，如果对哪个新品种特别有信心，那就坚持推广下去，市场会有认可的一天。”

创业之初的过程坎坷，也让他真正理解了父辈的不易。华明升当年顶着日头沿街卖花，一点一滴地做大花卉版图，而今，便捷的物流网络、新技术产品的助力让儿子能够将更多云南鲜花销往全国乃至世界，孩子在打造自己的花卉版图，但敢于挑战、坚持不懈却是父子之间传承未变的精神内核。

汇聚复合型人才

如今，斗南早已不再是过去的花卉大棚种植地，而是发展成为集聚花卉拍卖、研发、物流等新业态的综合体，实现了从“种植生产型”向“市场服务型”的转身与飞跃。在斗南7万常住居民中，有4万人从事花卉行业，这里有全国唯一一家国家级花卉交易市场和亚洲第一、世界第二的花卉拍卖中心，2021年花卉产业产值超过200亿元。

借助传统售卖转型，电商、直播等新业态也进一步释放了斗南花卉的市场潜力，更多花农花商足不出户便能将自家的鲜花送至五湖四海。也有许多游客慕名来到这里，逛花市、赏花容，悠闲惬意。

与刚回国时相比，华人现在慢慢感受到了肩上的担子。“现在压力更大，要考虑品种如何引进、团队如何更好发展、如何推动行业更新……”他深知，要做好“花二代”光有一腔热情远远不够，市场在呼唤更多的复合型人才。

“想要做好电子商务，不能仅仅了解植物方面的知识，还要懂营销、懂外贸、懂新零售、懂用户心理。”一个好汉三个帮，华人已吸引了一批年轻人才加入自己的团队，这支汇聚“青年花农”的队伍，正在利用自己“互联网原住民”的优势，不断壮大花卉产业。

斗南花香越飘越远，见证着两代人的奋斗足迹。

井冈山上的红色“接棒人”

新华社南昌电（记者**赖星**）手持“小蜜蜂”扩音器，笔挺地站在一排排革命旧居旧址旁，介绍井冈山的红色历史……近6年来，毛浩夫已面向海内外游客、学员宣讲了4000余场。

很难想象，这是一名国际金融与贸易专业毕业的“海归”青年。2015年从英国留学归来后，毛浩夫曾在江西省会南昌工作过。在爷爷毛秉华的影响下，他最终选择回到家乡井冈山，成为一名红色讲解员，并兼任江西干部学院特聘教师。

毛浩夫的名字是毛秉华取的，寓意“浩浩齐天大丈夫”。老人希望孙子像当年的革命英雄一样，成为一个于国于民有利之人。

毛秉华曾50年如一日义务宣讲井冈山精神。“爷爷一辈子都在守望井冈山精神，告慰他最好的方式，就是让井冈山精神的火种生生不息、代代相传。”毛浩夫说。

曾经，为了收集井冈山的党史资料，毛秉华退休后，只身踏上了寻找老红军和红军后代的漫漫长路。他跑遍了湘赣两省边界各县农村，还深入赣南、闽西以及广州、北京、长沙、洛阳、汕头等地拜访了32位老红军和红军后代，收集革命文物21件，掌握了大量珍贵的第一手资料。

毛浩夫对井冈山精神的研究同样执着。“只有走进历史深处，聆听历史的回音，才能真正感受井冈山精神的脉搏。”近年来，毛浩夫重走爷爷走过的路，追寻革命足迹，尽可能多地采集一手素材。

在追寻的过程中，毛浩夫愈发读懂了爷爷。下乡调研时，他常常听村民说，曾经也有一位姓毛的老人来过。毛浩夫感到，爷爷自觉践行井冈山精神，深深影响了当地村民。

1989年退休后，毛秉华将大部分退休工资用于义务宣讲井冈山精神。多年来，毛秉华为地震灾区群众、井冈山脱贫事业、贫困学生累计捐款20余万元，被当地老百姓称为井冈山上的“活雷锋”。

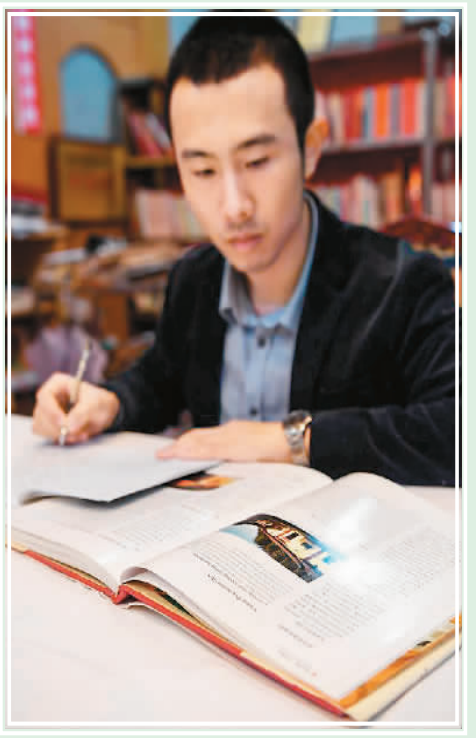
与爷爷相比，毛浩夫说自己的接棒之路刚刚起步。受疫情影响，他目前多数时间“宅”在家中研究历史资料，撰写相关教案，忙着设计一堂“旧物初心”的课程。

他和同事们一方面着手联系各地博物馆，希望将相关文物复制件带到江西干部学院课堂，以文物为载体讲述其背后的感人故事；一方面以图、文、视频全媒体的形式展现历史，增进年轻学员们对红色历史的了解和学习兴趣。

“很多教学视频都是我们自己做的，有的是Vlog视角，可以带给学员沉浸式体验，与年轻人产生情感共鸣。”毛浩夫觉得，井冈山精神只有照进现实，才能做到薪火相传。

今年是井冈山革命根据地创建95周年，也是井冈山脱贫摘帽5周年，革命老区早已“旧貌”换“新颜”。

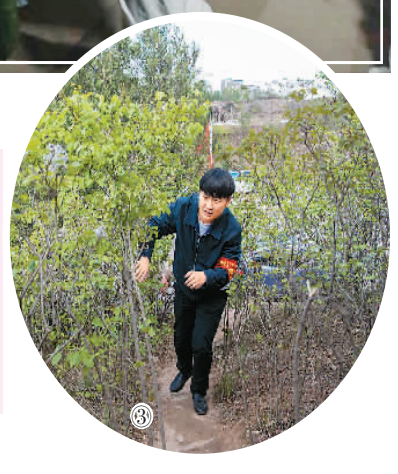
“井冈山上发生的故事，不仅仅是江西的故事，更是中国的故事。”毛浩夫正探索用中、英“双语”向中外游客描述井冈山的昨天和今天，讲好当代中国的精彩故事。



毛浩夫正在准备英文讲解稿。
新华社记者 **申 宏**摄

桃杏村来了海归村干部

海归图志



今年26岁的山西太原小伙方昱淋曾留学澳大利亚，怀揣着对家乡的热爱，他在毕业后选择返乡。2020年底，通过当地的人才引进政策，方昱淋成为太原市万柏林区白家庄街道桃杏村的一名村干部。

今年4月，太原市局部地区发生新冠肺炎疫情，方昱淋工作地所属的街道也出现阳性病例。当时身处其他封控区内的方昱淋主动请缨，克服离家跨区工作的种种障碍，投身抗疫一线。卡口值守、组织全员核酸检测、录入检测数据……回顾这段历程，方昱淋在工作日志里写道：“这会成为我一生最宝贵的财富。我坚信，只要大家众志成城，没有一个冬天不可逾越，没有一个春天不会来临！”

疫情防控只是基层工作的一个缩影，作为街道办事处里为数不多的大学生之一，方昱淋除了村里的事务以外，还承担了街道的部分工作。工作一年多来，方昱淋也有了自己的心得，“在基层，只要踏踏实实做好每一件小事，就能看到直接的变化。看着村里一天天变好，这不就是最大的意义吗？” **新华社发**

图①在桃杏村，方昱淋（前左）为医护人员在防护服上写姓名。

图②方昱淋（左）在一户村民家中了解生活情况。

图③方昱淋在桃杏村的山上进行护林防火巡查。

创业资讯

第九届海归论坛在湖南长沙启动

本报电（记者**孙亚慧**）5月7日，主题为“海聚湘江、智造未来”的第九届海归论坛在湖南省长沙市正式启动，湖南省留学人员创业启动支持计划项目选拔大赛同步开启。

据了解，本届海归论坛同时在时间跨度和形式内容上实现创新，联合湖南省内大型企事业单位，寻天下英才“揭榜挂帅”，帮助企业解决实际问题。与此同时，通过海归论坛公众号开展“线上云聘”活动，提供线上洽谈及对接服务。

此外，组委会为留学生家长设置了“暖心陪伴”活动，帮助留学生家长和青年留学生更全面地了解海外留学、回国求职等热点话题。而通过开展“海归人才潇湘行”等系列活动，也将以实地走访考察等形式，展现湖南最新创业就业环境与人才扶持政策。

本届论坛主体活动将于今年9月举行，其间将举办“开放兴湘海归谈”、“青年海归话发展”、海归人才洽谈会、海归创新创业大赛决赛等活动，发挥“侨”“海”优势，为湖南经济社会高质量发展贡献力量。

值得关注的是，创新创业大赛是每年海归论坛的重头戏。在启动仪式上，湖南省留学人员创业启动支持计划项目选拔大赛同时启动，大赛设置了创业组和创意组两个赛道，创业组主要面向拥有自主知识产权、技术创新性强，具有较强市场潜力且已投入运营的企业；创意组则主要面向具有创新能力和高成长能力，且计划赛后在湖南省注册成立企业的项目。大赛将从5月持续到9月，分为初赛、复赛、决赛三个阶段。获奖项目可获得湖南省多个留创园入驻优惠政策扶持及多平台推介。所有参赛选手可通过海归论坛公众号和致公党湖南省委会官网了解详情，获取大赛报名相关信息。