

# 杨梅基地开出兰花经济：她有“立体智慧”

文：今日女报 / 凤网记者 唐天喜 供图：受访者  
 近段时间，怀化市通道侗族自治县的吴宏燕特别开心——原本10月开花的寒兰经过科技攻关，夏天也开花了；基地发展备受关注，来参观考察的人络绎不绝；参加湖南省首届巾帼创新创业大赛进入了复赛……

## 基地里，兰花“艳压”杨梅

在通道侗族自治县，提起吴宏燕，人们总会说，她种的兰花很不错。“但其实我一开始是种杨梅的。”8月29日，湖南红艳兰花园艺有限公司负责人吴宏燕告诉今日女报 / 凤网记者，她于2002年12月创办了杨梅基地，经过十来年的发展，通过农村集体土地经营权流转，杨梅基地发展壮大，“一年能赚几十万元”。

但是杨梅的季节性很强，每年较忙的时间就一个月左右。2010年，吴宏燕在一次偶然的接触中接触到“立体农业”的概念，便在杨梅树间试着套种了兰花。没想到，这一大胆的尝试，反倒让兰花种植成了她的主业。

“选择套种兰花，是因为我从小就喜欢兰花。”吴宏燕说，当时套种的兰花大多是在杨梅采摘的时候开花。兰花香引来了很多客人观赏。但更让吴宏燕惊奇的是：“有些从广东、广西过来的客人本来是来采摘杨梅的，结果不买杨梅了，主动提出要买我的兰花，出价100元/盆，比杨梅的价格还高。”

客人的选择，让吴宏燕起了心思，开始上网



▲兰花给吴宏燕开了一个新的未来。  
 ▲扫一扫，为创新创业女性点赞

查询和找人了解情况。他发现，国内外兰花需求量大，且利润可观，一亩兰花一年投入10万元，产出可达20万元。中国每年出口韩国、日本及东南亚市场的商品兰供不应求，兰花的市场和发展前景广阔。

“通道县空气湿度大，适合兰花生长。”吴宏燕告诉记者，种兰花比种杨梅有不少优势，“兰花四季都有，每个季节都可以卖；都是现金交易，不存在赊账。”

2014年，吴宏燕开始把兰花作为单独的产业进行发展。

## 树品牌，兰花飘洋过海

吴宏燕坚定种兰花的信心，还因为她种的兰花获得了2013中国中部(湖南)国际农博会“金奖”。

“当时县里有关部门要我去参展，我开始不好意思，因为别人都是带的农产品，只有我带的是一盆盆的花。”吴宏燕回忆，“到农博会现场参评时，评委直接把我的花放到了后面，让我心里一凉。”但结果却是让吴宏燕大吃一惊：她的兰花捧回了“金奖”。原来，评委们早就相中了她的兰花，而且她带的二十多盆兰花摆在展厅里，整个大厅都是兰花香味。

信心大增的吴宏燕加入了兰花协会，也得到了县里相关部门的支持，认识了很多专家、学者。比如，李丽辉作为通道县科技特派员，成为红艳兰花园艺的“常客”，从兰花的播种到发芽育苗，都能看到李丽辉的身影。今年7月，在李丽辉的帮助下，原本10月开花的寒兰，在夏天开花了。“两年前得知通道气候适宜寒兰成长，我们开

始致力于新品种的研发。”吴宏燕介绍，种兰花也曾走过弯路，当时她想到长沙拓宽市场，“谁知在长沙选的基地种出来的兰花品质离自己的要求有点远，只好安心扎根通道”。

如今，吴宏燕已建成兰花种植基地约100亩，兰花培育大棚50个，总投资达1000万元，培育有寒兰、春兰、四季兰、墨兰、惠兰等40余个品种，年产兰花20余万盆。其中，公司培育的寒兰得到了中国寒兰研究会的赞赏及肯定，被授予“中国寒兰原生种栽培基地”。“全国只有7家基地获此殊荣。”吴宏燕自豪地说。

而且，吴宏燕已与广州、韩国等地的商家签订了兰花销售意向合同书。目前，每年出口的兰花在5万盆左右。

“我开了兰花培训班，与妇联一起提供免费培训，让愿意在家做事的妇女种兰花，然后由我们公司回收。”吴宏燕说，她更大的梦想是带领周边村民一起致富，把兰花产业做大做强，打造湖南首个兰花出口基地。

# 智联招聘发布《2018年中国海归就业创业调查报告》

随着我国经济社会的快速发展和国际影响力的逐步提升，留学生回国发展正在成为主流，高层次人才回流趋势愈发明显。教育部数据显示，2017年我国留学人员回国人数达到48.09万人，其中获得硕博研究生学历及博士后出站人员22.74万；1978年至2017年底有共计313.20万名留学生在完成学业后选择回国发展，占已完成学业留学生人数的83.73%。他们中的很多人在教育、科技、文化、卫生等各个领域做出突出贡献，成为新时代我国国际人才队伍的重要组成部分。

智联招聘今日公布“2018年中国海归就业创业调查报告”数据显示，海归群体生源地占比超过5%的省市有北京、广东、山东、辽宁、江苏、河北，海归群体的生源地主要集中在东部沿海区域，从社会发展、经济发展和人口规模上来看，这些省市较中西部地区仍具有一定优势。

从海归群体的现居住地来看，北京、上海、广东是省市间海归人才竞争中的受益者，海归群体迁入数量分别占海归群体总量的12%、8%和6%。从增幅上来看则更加明显，北京、上海和广东海归群体净增幅分别为141%、278%和72%。

## 海归群体在国内发展的优劣势明显

海归群体在国内就业方面存在的优势主要包括“语言及跨文化沟通能力强”、“具有国际视野”和“生活适应能力强，更加独立”，此外，也

有受访者认为海归的就业优势还包括“批判性思考能力强”、“更了解海外市场，容易在海外市场建立品牌或分销渠道”、“更具创新能力”等。在海

归群体于国内就业的劣势方面，调查结果显示“不了解国内的就业形势和企业需求”是主要原因。

## 61%的海归群体更愿回乡发展

61%的海归群体在回国后并未发生迁移，而是更多地回到自己的家乡发展。其他迁移的海归人群中，有13%的海归迁往北京，8%的海归群体迁往上海，7%的海归群体迁往广

东（主要集中在广州、深圳等城市）从迁入广东的省市分布来看，湖南、广西、湖北、福建、江苏、江西等省市是主要的输送省份。其中，湖南、广西和湖北占非广东生源海归群体迁

入广东总量比例的前三位。“经济发展快”、“国际化程度高”、“具有多元文化，包容性强”、“产业基础好”为海归群体最为关注的城市要素。

## 就业于普通岗位的海归占比近六成

留学成本回收方面，35%的海归认为4-6年可以收回留学的经济成本，29%的海归认为1-3年可收回成本，认为需要7-10年或10年以上收回成本的海归均有16%，而认为1年以下能收回成本的仅占5%。但在北京、上海、深圳等城市，高工资使得留学经济成本回收更高，但由于房价等原因，又使得海归经济压力增大。

管理类/贸易销售类和计算机与互联网类岗位是男性海归的主要选择，而女性海归更多的倾向于行政与人力资源管理类/公关与市场营销类和贸易销售类岗位；就业于普通岗位的海归占比近六成。

比15%，10001-15000元群体占比15%，15000元以上群体占比12%。从性别来看，税前月收入在8000元及以下的女性占比高于男性，税前月收入在8001-10000元的女性占比低于男性，税前月收入在10000元以上的占比则没有显著差别。相比2017年，海归税前月收入在6000元以下的比例下降了12个百分点（2017年为48%），同时，6001-8000元、8001-10000元区间均增加了2个百分点，10001-20000元区间增幅高达7个百分点，海归薪资待遇有所提升。

金融业超过信息传输/软件和信息技术服务业，再次成为海归就业中最主要的行业领域，私营/民营企业是吸纳海归就业的最大载体。经营管

