



2019年6月，深磁科技代表磁浮行业参加亚洲消费电子展（CES ASIA），团队带来的电磁悬浮及超导悬浮展品，吸引了不少参展人员关注。

“黑科技”点亮生活

近年来，随着人们生活水平的提高、消费观念的变化，消费者对高水平服务的需求也日益增长，越来越多的人追求有品质的生活，日常消费向细分领域延伸，满足个性化需求的一系列服务进入发展快车道。

与此同时，餐饮文化、创意设计、文化教育、旅游服务等服务类消费需求迅速上升，有更多消费者愿意为健康生活埋单、为品质服务付费。巨大的市场潜力吸引了不少海归创业者的目光。

深磁科技的创始人彭楚尧本科毕业后出国留学，就读于爱因斯坦的母校——瑞士洛桑联邦理工学院。毕业后，彭楚尧有机会前往英国牛津大学深造，但国内科技创业的蓬勃势头让他决定回来，致力于通过磁悬浮技术的民用化来改变人们的生活。



“AI+课程”赋能教育

海归的回归也带回了前沿的市场与产品理念，在国内市场运作中频频擦出亮眼火花。5G、人工智能、区块链、大数据等一系列前沿技术，如何更好地应用到高水平、个性化的服务场景，引发了海归创客的深层思考。

位于深圳的高木学习，是一家为学生量身打造学习方案的服务提供平台，致力于将人工智能技术与教育应用深度融合。2015年，毕业于英国帝国理工学院的研究生刘瞻创办了高木学习，团队自主研发的中小学人工智能教学平台通过“人机共教”模式，一方面成了老师的教研助手，在“备、讲、练、测、评”等环节中帮助教师进一步了解学生情况，实现规模化因材施教；另一方面，教学平台通过人工智能算法，帮助学生规划出个体最优学习路径与学习内容，以提高学生学习能力。5年来，平台已累计服务于千余所中小学校。

去年年底，为了改变教育资源分布不均的现状，刘瞻团队启动建设“知了AI”人工智能教育产业联盟，目的在于用科技普惠教育，联合教育产业链上下游优质资源、与众多教育服务提供方一起，为教育资源不发达地区的中小学生提供人工智能个性化教育服务，用教育为脱贫助力。

这支团队诞生在深圳，发展在深圳。2019年，《粤港澳大湾区发展规划纲要》、《中共中央、国务院关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》（简称《意见》）先后发布，《意见》强调，要把深圳建成现代化国际化创新型城市，支持深圳建设5G、人工智能、网络空间科学与技术等重大创新载体。一系列国家政策的支持，给产业链中下游众多中小型科技创新型企业带来了新的发展机遇，也给刘瞻这样的年轻海归创业者提供了大展身手的广阔平台。

将磁悬浮技术应用于家装设计之中，开发出别具一格的“黑科技”台灯，深磁科技希望通过磁悬浮技术民用化，为生活增添更多可能。

近几年的海归创业趋势中，科学技术与各行各业的联系日益紧密。一方面，一些高精尖的技术“走下神坛”，有了许多“接地气”的产品形式；另一方面，一些相对传统的领域也越来越多地引入新的科技产品，从而赋能高质量发展。

而打通边界，正是海归的优势之一，也是其在创业过程中不断开拓的新路径。

海归创业新路径—— 用科技点亮生活

李梦瑶



通过高木学习开发的“知了AI”学习中心，人工智能“私教”可以面向孩子一对一进行辅导教学。

探索服务产品新模式

就在今年7月15日，国家发改委、工信部等13部门联合发布了《关于支持新业态新模式健康发展 激活消费市场带动扩大就业的意见》，鼓励共享出行、餐饮外卖、团购、在线购药、共享住宿、文化旅游等领域产品智能化升级和商业模式创新。“产品智能化升级”，让一些业内海归看到了科技深度融合的更多路径。

如何提供更好服务、在竞争中实现自我突破，从而赢得消费者青睐？

提高服务中的科技水平含量，是许多海归创客共同的想法。除了传统科技服务领域，对于一些消费者惯常思维中科技含量并不高的产品来说，当给它们注入“黑科技”，往往会产生令人眼前一亮的意外效果。这或许也是如今一些机器人咖啡、机器人餐厅人气火热、很受消费者欢迎的原因。

留法回国的吴歌就是其中之一。她正在打造的手机App平台，致力于让游客在景区内能够拥有个性化路径规划等服务，从而获得智慧旅游的更好体验。“每个时代，都会给创业者带来新机遇与新方向。我们寻求创业机会要紧跟时代步伐。我相信，未来个性化服务一定会展现出更大活力，我们都有机会成为时代的弄潮儿。”吴歌说。

烘焙创业那些事儿(下)

吴若：“枯燥”背后有甜蜜

杨琳

做甜品这件事，要耐得住性子，一位采访对象曾对此有一段非常浪漫的描述：牛奶、面粉、蜂蜜、芝士……你想象它们在高温之中改变形态，从混沌一片最终“摇身一变”成为精巧而甜蜜的味蕾享受，往往，还好看得让食客不忍下嘴。这等待的过程，孕育着期待、隐藏着惊喜。对这些海归甜品制作者和创业者来说，正是客人最终品尝食物时由衷的赞叹和喜爱，成了鼓舞自己一路坚持下去的原动力。

一步一步都是积累

“我知道很多人对烤面包、做甜品很感兴趣，但若是决定真正把烘焙作为自己的事业，那就要做好准备，迎接这份工作中的枯燥。”吴若坦言，做烘焙这么多年，自己直到现在仍然保留着对制作甜品的那份热爱，但



吴若（左二）在日本蓝带国际学院的毕业典礼上。

伴随着身份转换，在成为面包店、面包工厂的负责人之后，她的身上更多了一层责任感。

决定前往日本深造前，吴若已经在国内专门学习过几年烘焙制作，师从几位行业内名师，而她自己也已在烘焙培训机构做了4年培训老师。虽然已经拥有丰富经验足以独当一面，但她还是下定决心，再精进一步，从老师重新做回了学生。

出国学习意味着一切从头开始，哪怕之前自己再有经验，也要调整到普通学生的心态，虚心求教。“我的人生计划中一直都有这一项：前往蓝带国际学院学习。之前在国内锻炼的几年，相当于是为出国学习打下基础，一步一步都是积累。”吴若说。

回国后的她接手了朋友开的一家面包店，这家店因为长期亏损，朋友已打算关门大吉，但在得知吴若出国留学的打算后，便与吴若商量想再试一试，请吴若回国后帮他经营，朋友会提供充分空间让吴若自由发挥。

朋友的运营资金、吴若的“海归”手艺与理念，二者相遇会迸发出怎样的火花？吴若跃跃欲试。就这样，森崎面包店如今刻上了吴若的“海味儿”基因。

相信未来一定可期！

令吴若意想不到的是，接手店面比自己想象中复杂得多，许多问题接踵而至。

一是店员培训。吴若喜欢做面包，也欣

赏同样爱做面包的员工，愿意多给他们机会。但是，当面对完全“零基础”、只有一颗热爱之心的店员时，就难以避免一个非常棘手的问题：原料报废率极高，店铺运营成本陡增。

二是留住稳定客源。在接手之初，吴若就曾与朋友确认过面包店的定位，俩人一拍即合——“最好的原料、实惠的价格”，这样就会有更多人品尝到自己制作的可口面包。但产品定价却绝非简单的事，定价过高，少人问津；定价偏低，消费者反而也会怀疑面包材料与产品介绍中所说的“最好的材料”不符，结果依旧是少人问津。

开店中一路摸索，虽然遇到过的问题不少，但却始终不曾动摇吴若把这家店做好的信心和坚持。如今，她对如何管理店铺更加得心应手，比如，给员工培训设置了更符合面包店运营特点的阶段考核，考核未获通过的员工将不会再进行下一轮培训。她也在产品定价中寻找新的平衡，同时将面包所有原材料面向消费者进行展示，“品质又实惠”经大家口口相传，回头客越来越多。

对店铺的下一阶段发展，吴若也有过许多设想。她打算明年之内再开3-5家连锁店，并且给店铺设计一些新产品线，同时，在店铺的微信小程序上架后，面向线上和门店粉丝推送更具针对性的产品宣传。“因为喜欢烘焙，我们一路走到了现在，而今终于有了足够的底气将这家店做得更好，我相信未来一定可期！”吴若说。



在广袤的松嫩平原上，有这么一群“新农人”：正值青春时光，受过高等教育，甘愿从热闹的城市，步入“寂静”的田园。

农村经济社会发展，说到底，关键在人。相似的年纪，相似的经历，这群大学生把青春播撒在黑土地上，书写着属于自己的乡村振兴故事。

31岁的曹曦穿梭在育秧大棚里，察看水稻秧苗长势。“气温突降，幸亏备着柴油取暖器，秧苗没受冻。”他说。

毕业于英国爱丁堡大学的曹曦，在吉林省吉林市大绥河镇是个“特别的存在”。刚到镇上那段时间，乡亲们都说，小伙子学历高，回来种地“白瞎了”。“亲戚朋友都反对，但我觉得农业潜力大，值得拼一把。”曹曦说。

2017年初，曹曦组建合作社，承包了100公顷稻田。金融专业出身的曹曦，对经营风险有一定的心理准备。合作伙伴有的会种粮，有的会销售，合作社渐渐走上正轨。

但这年夏季的一场暴雨，让他真切感受到农业的风险。“守在桥边，每



秒都在盼雨停，一旦被淹，水稻就会绝收。”曹曦说。幸运的是，距离挡水坝最高处还有30厘米时，雨停了。

“暴雨吓不倒我。”曹曦说。打造品牌、直播卖货、生鲜配送……这位“金融海归”带来了新颖的生产销售方式。水稻销路越来越好，入股分红越来越多，村民服气了，家人也不再反对他务农。

前段时间，合作社把村里的牛棚包了下来，改造成民宿和活动场所。“我们想吸引城里的青少年来亲近自然，体验乡村。”曹曦说。

「金融海归」种水稻 在黑土地上播种青春——

新华社记者
段续