



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。

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

### “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，消费者对于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，有越来越多消费者愿意为健康生活买单、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，就读于爱因斯特的母校——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。

如今，深磁科技的产品已涉及智能家居、创意摆件、科普教育等场景，这些智能生活好帮手能够更好地服务于客户。

“我们把磁悬浮技术带入生活之中，让科技在更多领域展示自身的魔力与魅力。”深磁科技联合创始人张卓尔说。

2019年，深磁科技获得大众汽车创新大赛冠军，并携手大众汽车研发出中国首款主动磁力减震座椅系统，能够大幅降低驾乘中腰酸背痛、晕车、颠簸等不适感。

在智能家居领域，内置磁悬浮技术的智能语音控制台灯也已面世，该产品还能手机无线充电，并可以与用户语音互动。这款拥有智慧大脑的台灯不仅科技含量十足，还兼具功能性与互动性，已被不少科技爱好者放入了“备选列表”。



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。

### “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学习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。



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

据《2019中国海归就业创业调查报告》中的数据显示，在选择创业的海归中，创业领域集中于贸易、零售、租赁与金融等行业的比例较高，与此同时，服务业也逐渐成为海归创业的热门领域，“泛服务业”遍地开花，着眼于消费者的衣食住行，努力提供更高水平的服务。

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。

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。

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，师从几位行业内的名师，而她自己也已在烘焙培训机构做了4年培训师。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，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，消费者反而会怀疑面包原材料与产品介绍中所说的“最好的材料”不符，结果仍旧是少人问津。

开店中一路摸索，虽然遇到的问题不少，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考核，考核未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。

在广阔的松嫩平原上，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。

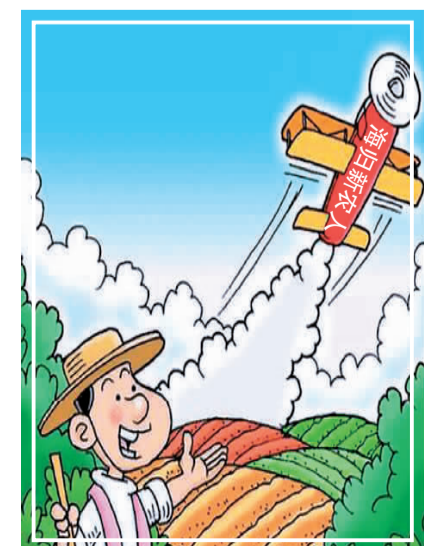
农村经济社会发展，说到底，关键在人。相似的年纪，相似的经历，这群大学生把青春播撒在黑土地上，书写着属于自己的乡村振兴故事。

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 在黑土地上播撒青春

新华社记者 段续