



在2020年世界电子消费展上，不少国外参展商对王正男团队的产品表现出浓厚兴趣。

高新技术在国际竞争中扮演着重要角色，接受过海外教育的海归创业者们，常常在跨文化的思维碰撞中生出别具一格的创意，并将其转化为现实应用。深圳这座以开放包容为特色的城市吸引了众多立志科技创新的海归创业者。今天，我们就讲述两个在高新技术领域创业的海归故事。



回国创业，青年海归实现技术创新——

深圳“海归岛”上铸华章

吴鹏娟

回国创业 兴趣变为创业动力

毕业于加拿大麦克马斯特大学的王正男拥有机械和管理学双学士学位。毕业后，他成为深圳麒砺创新技术有限公司的创始人之一。这是一家致力于将智能手机与高精度激光3D扫描技术相结合的科技公司，将现实生活中的物体扫描为3D模型，由此可以赋能3D打印、AR、VR、游戏及影视特效等行业。

之所以选择这一领域创业，源于王正男学生时代发现的用户需求。在校参加项目期间，他便频繁接触到3D扫描技术，那时，由于成本高昂，3D扫描技术主要应用在工业领域，中小企业和普通用户很难接触并使用这一技术。

“我们当时就想，能不能通过研发新技术让3D扫描的成本降下来”，王正男说，“让更多人使用这一技术并享受到其中的乐趣，这是我们创业的初衷。”2018年毕业后，他与几位校友在加拿大成立了公司，2019年10月，他决定回国发展。

去年10月，郝成龙团队获得了2020年广东“众创杯”创业创新大赛

大学生启航赛企业组金奖，对于这个由新加坡国立大学和香港理工大学博士组成的年轻团队来说，这样的奖项代表着肯定，也是鼓励团队继续向前的动力。

毕业于新加坡国立大学的郝成龙，去年4月正式带领团队入驻深圳宝安区“海归岛”，并创办了专注于平面超透镜设计和制造的深圳迈塔斯科技有限公司。作为一家初创企业，迈塔斯的目标是通过光学和半导体技术相结合的方式，引领传统光学产业实现新的发展。

区别于传统工艺加工出来的镜头，平面超透镜是一种由表面微纳结构调制入射光相位而实现汇聚成像的平面光学器件，可实现大批量制造，具有体积小、重量轻、产能高等优势。

毕业于香港理工大学电子与资讯工程系的谭凤泽，是迈塔斯的另一名创始人。读博期间，他便在进行相关领域的研究。“当时的技术在学术上已较为成熟且具有一定可行性，实现产学研的深度融合是我们一直以来想做的。”谭凤泽说。



王正男团队正在开会讨论产品设计。

突破难点 找准场景是关键

核心技术层面实现突破固然重要，与此同时，还要找到适配的应用场景，这也是能否真正实现产业化的关键所在。

在王正男看来，行业内一部分创业者常在一套或几套已知的3D扫描理论和芯片基础上开发产品，但也正是因为理论本身受限，导致设备成本无法有效降低。为跳出传统3D扫描技术的限制，王正男团队在算法方面狠下工夫，最终开发出一套全新且完整的视觉算法与3D算法，并针对手机性能和优化方式设计出一款销量可观的硬件扫描仪——Phiz 3D扫描仪。为更进一步降低技术成本，王正

男团队又开发出了一款应用软件“KIRI Engine”。

3D模型是AR（增强现实）的素材，基于AR技术展示商品的电商是3D扫描目前增长速度最快的应用场景和板块之一。相较于通过单纯看图片来了解产品，使用AR技术作为辅助进行商品销售，用户对于产品感知的真实度和满意度都有所提高。

“从3D算法到手机适配再到提供云端服务，团队都是从零开始。这对我们来说是最难也是最好玩的地方，因为我们想要实现自我突破，想做的就是创新性的工作。”王正男说。

2020年4月，由新加坡国立大学和香港理工大学博士组成的迈塔斯团队正式入驻深圳宝安区“海归岛”。

实现梦想 活力得益创业土壤

对于初创团队来说，良好的创业环境是海归创客们的活力源泉。对于同样都在深圳实现梦想的谭凤泽和王正男而言，鹏城给了他们实现梦想的机会以及实现梦想的资源。

“我也曾在加拿大创业过，对于中加对于年轻创业者的扶持政策均有所了解。在加拿大创业想拿到政府补贴并不容易，而如今国内通过实施房租减免、税收减免等一系列措施鼓励留学生回国创业，这对于我们而言的确是有很好的机会。我们想把握良机，回国闯出一番事业！”王正男说。

最终落地深圳，正是因为这里在高科技领域的产业优势。

王正男说：“深圳的高新技术领域产业链完整，能帮助我们快速匹配需要的资源，这使得技术创新和产品研发与生产环节的都能够进一步提高。”

在谭凤泽看来，香港虽然拥有不少优质大学和优秀的技术团队，但整体的创业支持力度不如内地。他在香港读博期间经常来深圳找朋友玩，明

显感觉到深圳的高科技创业氛围十分浓厚。在决定来深圳后，迈塔斯团队在“海归岛”享受到了不少便捷的创业孵化服务。“‘海归岛’的工作人员帮助我们前期找场地、联系各种资源，如今我们是相处很好的朋友。”谭凤泽说。

近年来，一系列创新创业大赛成为不少年轻创业者崭露头角的机会，麒砺创新和迈塔斯团队在不少竞赛场上频频亮相，斩获了许多奖项，业内知名度与日俱增。这样的平台使初创企业拥有了“被发现”的机会，公司能够与资本方直接对接，从而获取资金支持。

创业时间不长，也曾兜兜转转走过不少弯路。但如今，王正男和谭凤泽都对团队未来发展有着清晰的规划，公司也在逐渐走向专业化和规模化。

带着一份创新创业的热情、一份钻研技术的坚定，年轻的海归创业者正在一步步将自己对梦想的规划变为现实。



「新农人」叶锋的目标

新华社记者 刘良恒

“真是多亏了叶总，我们合作社的几万斤红米才能顺利卖出去。”对几年前的经历，湖南靖州县恒顺泰生态种养农业合作社负责人石晗兵记忆犹新。

靖州县地处湘黔桂交界区域，是典型的“老少边穷”县。恒顺泰生态种养农业合作社共有24户社员，其中9户是建档立卡贫困户，主要种植、售卖红米等特色有机农产品。

“2016年，合作社和一家公司签订购销合同，由合作社负责种植优质红米，这家公司承诺采购销售。第二年，对方突然单方面毁约，几万斤红米积压在仓库卖不出去。”石晗兵说。

一筹莫展之时，县扶贫办干部提醒他找长沙大河西农产品物流中心想办法。没想到的是，在该物流中心叶总那里，几万斤红米很快销售一空。

“叶总”名叫叶锋，是长沙江城农产品股份有限公司董事长。近日，在位于湖南宁乡市城郊的长沙大河西农产品物流中心，记者见到了这位“新农人”——“80后”海归创业者。

叶锋曾在英国学习、生活、工作6年。回国后，他看好农产品贸易物流行业的未来发展前景，筹资创办了一家集农产品贸易、冷链仓储、电子商务、物流配送于一体的大型“农批市场”。叶锋说，他在英国学的是金融和企业管，留学期间曾在伦敦郊外的大型蔬菜超市兼职，对国外先进的农产品流通模式印象深刻。小时候在农村的生活经历，使叶锋对农村很有感情，深知农民的艰辛与不易。由于信息不对称，市场波动大，不少地方的农产品经常卖不出去，甚至遭逢增产不增收。他一直思考，能帮农民做什么？

随着城市的发展，长沙市政府规划在郊区新建一个大型农产品批发市场。2013年，叶锋瞅准时机，带领团队迅速跟进，其建设长沙大



叶锋(右)和商户在长沙大河西农产品物流中心交流。新华社记者陈思汗摄

河西农产品物流中心的方案获得政府支持，很快签约落地。

“我希望将自己在国外所学运用到农产品贸易中，帮助优质农产品打通销路。”叶锋说。

记者了解到，长沙大河西农产品物流中心项目于2013年下半年动工兴建，相继启动蔬菜、禽畜、水产、粮油干货及冷链物流市场，建筑面积31万平方米，年交易额达100亿元，带动种植面积100万亩以上，其中蔬菜市场辐射中部5省，服务人口达9000万。

叶锋热心公益事业，积极投身精准扶贫工作。自2016年12月底开业起，长沙大河西农产品物流中心免费提供约2000平方米的自由交易场所，供湖南省各贫困户使用。最近3年，叶锋和他的团队多次组织湖南省各贫困户免费参加“农博会”“食博会”和全国贫困地区农产品产销对接会，带动湖南省贫困户农产品销售2亿多元。

海归收废品 为寻新风口

孙亚慧

在四川成都，留英回国的32岁海归张泉最近引发了不少关注。去年年底，他放弃了自己原本金融行业分析师的工作，转行做起了废品回收。面对这样的职业选择，不少人并不理解。“海归回国竟然去‘收破烂’了？”“那么多年的书这白读了嘛？收废品需要啥技术含量？”

“海归收废品”的故事被报道后在网络引发热议。一边是光鲜亮丽写字楼白领，一边是“风里来雨里去”的废品回收员，有质疑声并不意外。

“作为产业来讲，废品回收市场规模很大，前景非常好。在一两年时间内，我想先精通废品分类及行情波动，也包括简单的行业大方向知识。之后我会在这个行业继续做下去，而且要做得上升一个高度，向着高处走。将在国外学习的知识、获得的见识都运用到今后的工作中来。”张泉的这番话，说明他做这份工作不是冲动，也绝非盲目，而是有着冷静而理智的判断和规划。

仔细分析张泉对自己的职业规划，就会明白他选择的不仅是成为废品回收员，他看重的是“互联网+再生资源回收”背后的广阔商机。换句话说，若落到公众关注的“高学历是否浪费”话题上，可以这样看：“收”，只是张泉新职业的起点，但他的目标却

不仅仅是“收”，当他有机会参与项目运营和管理等环节时，也就是他展示和应用所学之时。

除此之外，报道中曾提及张泉如今的薪资水平，他平均每天要回收3车废品、工作16个小时左右，月收入在2万元至5万元之间，收入可观。事实上，在这家目前约有150名废品回收员的公司，超70%都是年轻人。

以往，不少人存在思维定式和刻板印象，习惯用传统的求职观和行业印象来衡量个体的职业选择。一个带着“海归”标签的人，若出现在高科技、金融等行业中，则被视为理所当然；而若出现在诸如废品回收等行业里，便会轻率地做出“学历贬值”“大材小用”等判断。其实，如今越来越多的海归求职者、创业者正在打破一些行业偏见，结合自身所学，用更开阔的视野来挖掘行业机遇，做出更多元化的职业选择。这也是海归就业观、创业观趋于成熟的表现——他们不再仅仅着眼于传统意义上那些“热门行业”，而是在寻找新的风口，努力打拼出另一番天地。

当绿色环保的观念正在深刻影响人们的生活方式的时候，与其相关的、更具成长性的产业机会也必将越来越多，行业发展势头今非昔比。对于个人而言，这不仅是“三百六十行，行行出状元”，更是一场知识赋能传统行业转型升级的生动展示，是为海归提供的更大的展示才能的舞台。

