

合作愿望虽迫切 经营理念有差异

# 海归为何难融民营资本？

丁晨 张海磊



来源：投资创业网

念，在高科技方面占有一定优势。他们迫切地希望将自己掌握的高科技与资本结合，以便迅速实现市场化。不少民营企业已经意识到传统产业的发展模式已经难以带来昔日的高效益，开始将目光转移到高科技领域，与携带技术的海归合作就是其涉足高科技产业的方式之一。

## 现实问题重重

但是，在现实环境中，民营资本和海归项目往往会出现双方有意难牵的困境。民营企业自己直接与海归洽谈投资项目的成本比较高，且本身缺乏联络对接的渠道。除此之外，“也有一些民营企业为了赶时髦，认为加入一些洋东西会让自己显得高档，往往不从公司的实际需求出发，这样，即便是投资了海归项目，最终也不利于双方的长远发展。”徐金发说道。

同时，民营企业与海归毕竟是在两种不同的环境中成长起来，即便是在合作的过程中，两者也会出现一些矛盾与摩擦。

“民营资本家一向精明，对于自己所投资的项目都需要十分了解，才会放心投资。合作后，企业家会经常询问海归项目研发的情况，海归会认为投资方在管理上干涉太多。”杭州高新区（滨江）党委人才办副主任龚翔说。

当谈到民营资本与海归相结合的这种模式时，“千人计划”专家联谊会副秘书长、宁波江丰电子材料有限公司董事长姚力军认为，遇到困难很容易导致双方“谈崩”，主要有以下五方面原因：第一，双方的奋斗目标是不同的。两者相比，海归对事业的追求较大一些，而民营资本更倾向于追求盈利。第二，在两者的合作中，民营资本更期望看到的是短期项目能做到什么程度。第三，民营企业中懂高科技的很少，他们一般对高科技的发展过程是不了解的。高科技在发展初期亏损5到7年是正常的，但是民营企业很少有这根弦。第四，民营企业和高科技的管理的模式和理念都不同。这体现在用人、销售等方面。第五，海归带回来的技术、项目没有经历中国市场的检验，不一定有市场或者好的商业模式，并且其自身在市场开发上面比较弱。“如果要使这种模式取得成功，首先要解决这些问题。”姚力军补充道。

## 双方合作迫切

很多海归回国往往带有项目或掌握一定技术，渴望寻找机会将项目付诸实践。海归创业的资金来源于多个方面，主要有政府扶持、银行贷款、风险投资。除此之外，民营资本也在积极寻找着与海归相结合的机会。

中国已有许多资金实力雄厚、具备一定规模的本土民营企业。有数据显示，截至2010年，中国民营企业注册资金总额已经超过10万亿元，相当比例的本土民营企业资金充裕。很多民营企业有进行多元化经营和投资、产业升级、走出去发展以及国际化等需求。青岛太阳石食品有限公司总经理徐金发说：“从企业发展的角度来讲，民营企业与海归合作十分有必要。因为他们在技术、经营理念、商业模式等方面有一定的优势，并且知道国外需要什么。这对于一个准备开拓国外市场的企业来说是非常重要的。”

与此同时，海归接受了国外系统规范的教育和经营理

## 政府搭桥解围

为了解决民营资本与海归牵手难的种种问题，很多地方政府已经开始通过“有形之手”为海外智力和民营资本搭建对接平台，并通过一系列有效措施，促进他们成功“牵手”。这在我国民营经济比较发达的浙江、江苏地区比较常见。“人才+资本+民企”的海外引才模式已成杭州特色。“高新区（滨江）每年都会组织企业参加浙江省政府在北美、欧洲等地举办的‘浙江民营资本与海外高层次人才智力对接活动’，并以杭州人才合作与交流大会、硅谷精英沙龙等活动为契机，组织人才项目与资本对接活动，

整合资源，搭建平台，促进投资智结合。”龚翔说道。此外，从杭州高新区（滨江）了解到，由于地方政府的牵线搭桥，不少海归创立的公司得到了民营资本的投资。

海归与民营的合作模式，在多年的探索过程中也得到了升级。地方的民营企业家，除了给予海归创业者资金支持以外，也可基于其多年的市场经验，指导海归解决本地化和市场营销问题。有的地方开始考虑引入创投机构的管理方法或者以成立基金的模式，募集民营资本，由专业的机构参与管理。“政府除了起到协调的作用外，还可以把民营资本的力量加以引导，用正规的办法管理这些资本，变成风险基金的概念，投资就是投资，不要过多参与管理。”姚力军说。

## 合作贵在信任

齐心

民营资本为海归项目的落地带来了新的资金支持。一直以来，在民营经济发达的江苏和浙江地区，这种“人才+资本+民企”的合作模式比较普遍。而在其他地区，海归项目资金的外部来源还主要是政府创业基金扶持、风险投资和银行贷款等。

这一方面是因为海归与民营资本结合的渠道较为缺乏，另一方面，在两者的后续的合作过程中，仍有很多因为理念不同而引起的摩擦。破解牵手难的魔咒仍需要多方面的努力。

首先，要解决两者接触成本大的难题，需要政府的牵线搭桥。地方政府作为两者联系的中介可以搭建更多的平台，创造更多的机会，使两者的合作更加有序和规范。这既能让民营企业更自主地引进适合自身企业发展的技术与项目，同时也给海归一个机会，让他们和技术尽快生根发芽。其次，合作贵在互相信任。民营资本与海归的牵手是一件互利互惠的事情，两

者的合作不仅仅是一方出资金，一方出技术的简单模式，而应该是建立在信任基础上的深层次合作。

除了政府方面的牵线搭桥，民营企业和海归也有着天然的利益契合点。一方面，民营企业家们可以给海归提供创业指导，帮助海归创业时克服“本地化”的障碍，另一方面，海归可将国外的新理念和先进技术介绍给他们，加快民营企业的产业升级，帮助民营企业走出国门。这种“深度合作”不仅超越了一般意义上的资金合作，而且加深了国内外的交流。



水土不服 融资仍难

# 多地设导师 制出谋划策

方文青 张乃馨

8月9日，杭州高新区（滨江）2013年第一批“5050计划”项目出炉，40个项目成功入选，并将获得总额接近1亿元的资助资金。同时，滨江区专门成立了创业导师团，聘请专家为海归们提供创业辅导。

近年来，随着回国创业人数增加，海归“水土不服”的劣势日益凸显。如何让海归技术人员更快、更好地转变成为海归企业家？各地陆续推出创业导师制度，聘请本土企业家、学者、政府人员等助推海归创业。

## “水土不服”催生创业导师制

据报道，为了让海归们更好地适应杭州的环境、让项目更好地运作，杭州高新区（滨江）专门成立了创业导师团，首批聘请了18位行业技术、管理运营和投融资方面的专家，适时地开展讲座、沙龙等活动，为海归们提供创业辅导，让他们尽早脱离“水土不服”的窘境。

随着留学回国人员的增加以及国内就业环境的改变，海归创业虽热情不减，却常常遭到国内市场的冷遇。尽管高层次海归人才创业能够享受诸多优惠政策，但海归人才普遍面临对国内市场不熟悉、缺乏企业管理经验、对国内法律法规不了解等问题。尤其是创业初期，在融资、市场开发、企业管理等方面的压力可能将海归逼入“死亡之谷”。

据常州高新区党工委组织部相关负责人介绍，海归创业初期只有投入，没有产出，微薄的启动资金常常不到一年就“弹尽粮绝”，很多企业就此“夭折”。在此背景下，海归创业导师制应运而生。

## “招商引智”走出创业瓶颈

专攻芯片设计的薛刚回国创业之初，

得到了高博咨询董事长李慧的帮助。李慧的团队与当地相关机构进行谈判，牵线介绍政府官员、业务单位等，帮助薛刚渡过了创业初期的难关。

李慧是浙江省海外归国人员创业与发展促进会副会长、杭州市海创会执行会长。一直以来，李慧的团队热心帮助海外留学生了解国内发展环境，为回国创业的海归人才提供政策、资金上的扶持，帮助建立海归与杭州市政府、各区政府之间的对话渠道。

“我刚回国创业的时候，得到了西子联合控股集团董事长王水福的无私帮助。我们不懂财务，他就专门派出自己的会计来教我们，还教我们怎么与政府沟通。一些税务上面的事情也是他们指导的。”在李慧眼里，她的创业经历对正在考虑回国的人来说是一个实例，她走过的路能给创业海归提供参考，这也是一种“招商引智”。

## 优势互补 实现互利共赢

目前，江苏、浙江、辽宁等多个省份已为海归设立了创业导师制度，很多海归人才因此受益。

为海归创业人才尽快度过创业初期的“懵懂期”，自2008年起，江苏常州市高新区（新北区）即聘请了12位专家学者和企业家作为海归人才的首批创业导师，提供涵盖动漫软件、电子信息、生物医药、新材料等十几个重点产业的指导。

江苏宏微科技公司总经理赵善麒就是第一批60位受益的海归创业者之一。而2009年，配备创业导师仅一年后，赵善麒就因业绩显著而成为第二批创业导师人选。说起创业导师制，他非常感慨，“好好好在少走了不少弯路。”

浙江大学管理学院党委副书记、求是强鹰俱乐部创始人阮俊华认为，“为刚回国的海归人才提供创业指导很有必要。成功企业家具备大量实践经验和资本，专家学者对国内创业环境有比较深的理论见解，正好弥补了海归们这方面的不足。创业导师也有可能在海归人才所掌握的技术中发现新商机，实现互利共赢。”



海归卖盒饭 来源：中国青年报

孙晴摄

孙晴摄

卖煎饼 送盒饭 种红薯

# 海归创业不兴扎堆高精尖

孙晴 朱玉芳

如今，越来越多的海归在创业时选择“传统又另类”的行业。留学英国的海归邢淑贤在国外学习了先进的红薯加工技术，回国后建立起自己的红薯种植基地，开店卖红薯；大连的刘明伟是留学佛罗里达大学的海归硕士，在企业当白领的同时还兼职摆起了热狗摊，创业起步从小小的热狗开始；在西安，留学瑞士毕业回国的张欢，回国后开公司卖起盒饭，短短几年销售额就突破了2000万元。

## “土洋结合”另辟蹊径

在北京国贸一个不起眼的位置，有一家煎饼店，店铺只有几十平方米，却创下了年营业额500多万元的纪录。煎饼果子店铺的老板名叫赫畅，是曾留学丹麦的海归。其实早在媒体报道之前，赫畅的店铺在当地已小有名气。他的煎饼果子经过创新，可以搭配不同的食材变换多种口味，他说：“煎饼看似普通，其实也有大学问，从面粉调配的比例、油条的软硬程度到刷酱的功夫，每一步都要详细把关，这些新口味都是我们慢慢研究出来的。”

另外，赫畅还把煎饼果子和时尚结合起来，真正做到了“土洋结合”。除了创新了很多口味，还搭配上了独特的店铺文化，店铺里摆满了老板从世界各地带回来的精致物品。“到过这家店里的人马上就能感受到老板是很有想法的人，好像吃的不光是煎饼，还有一种文化在里面。”一位光临店铺的白领说。

## 新理念重塑传统行业

赫畅2004年回国，曾任职于百度、去哪儿网、谷歌，先后创办过两家广告公司，卖煎饼果子是他的第3次创业，这也是他第一次涉足餐饮业。互联网营销是他创

业的“法宝”之一。开店以来，他几乎利用了所有社会化媒体平台，不止微博、大众点评，还有如微信、陌陌一类的即时通讯工具，来开展订餐服务和推送促销信息。他说：“互联网思维能够突破地段局限，我在一流的区域租一个不起眼的三流店铺，但是互联网营销却能让顾客从‘看到’我，变成‘知道’我，再到主动来‘找到’我们。”

刘明伟的热狗生意也在网络平台上进行宣传，他的微博账号“大连软件园热狗哥”常常与顾客进行互动，有时还发一些卖热狗的心情感悟，造势的同时也全方位宣传了自己。

另外，海外留学背景也使他们在创业时有了更成熟的发展理念。邢淑贤的红薯基地就请了英国的食品加工高手组建自己的研发团队，研发更多的红薯深加工方式。张欢在做盒饭生意时特别注重食品安全，把盒饭按五星级酒店的餐饮来做，让生意订单更长久。

## 认真让小领域有大作为

在任何领域创业，都不是一件轻松的事。开店做煎饼果子的生意，每天营业时间长达20小时、面对上千顾客、制作数千份产品并销售，这才有了煎饼店营业额的奇迹。有人对他开一家小小的煎饼铺表示不解，他却说：“我享受探索世界的过程。我没改变世界，但我改变了煎饼果子，改变了传统美食的快餐，也改变了我自己。”

不论是卖煎饼果子，还是种红薯，他们都是以经营事业的态度在做事。有人质疑海归做这些未免大材小用，但其实创业不分高低大小，并且深入了解了，就会发现，无论是从经营的方式还是从管理的理念上来看，他们都给这些传统行业注入了新鲜的血液。



侯小媛绘