责编：齐 欣 邮箱：andy-news@163.com

创事记

当海归遇上『土豪』

齐心

海归创业难不难？难。其一，海归虽满腹经纶却“身无分文”；其二，海归虽学贯中西却对本国情况了解较浅；其三，海归虽踌躇满志却初来乍到，要将理论与实践结合起来创业难免步履维艰。

以往是政府引导创业为主，然而随着留学环境的改善，海归数量的增加，单靠政府力量，已是杯水车薪。穷则变，变则通，审时度势，顺势而行，找朋友来助力不失为上上之策。“土豪”这个群体的活跃，使得海归的创业迎来新的春天。一边是求贤若渴且欲弥补产业短板的“土豪富贾”，一边是想在中国这片热土上大展拳脚闯出一片天地的海归精英。二者若是在创业上相互结合取长补短，所起的作用恐怕就是“1+1>2”了。

愈来愈多的海外留学人才选择回国施展抱负，但是并不是每个海归都能够顺利地将所学投入到所用中，这里面或许存在资金因素、人脉因素或是经验因素。所幸的是，这些因素在“土豪”看来都不是问题。在海归创业的起始阶段若能与“土豪”相遇，岂不妙哉？

海归撞“土豪” 狭路相逢者胜

王兆娟 张钧风

海归，这个从海外学成归来的群体，满载着知识和技术，同时还富有创业激情与热情，归国后却在资金、人脉方面相对薄弱，又对本土的情况不够了解，施展空间有限，发展受阻。“土豪”是在国内已有一定程度的发展，积累了资本、人脉，有实力的家族或个人，他们从事的多是传统的产业模式，在企业长远发展中存在很多短板。为了共谋发展，双方来了一个“美丽的约会”，海归与“土豪”牵手了。那么二者的遇见，会有哪些火花擦出呢？

火花一：瞄准着陆点

海归经过一段时间的出国深造，带回了更为先进的技术，但是对国内的创业政策、市场形势缺乏了解，同时资金积累不足，创业前景堪忧。此时，海归与“土豪”的相遇势必会减轻这些顾虑，为海归回国创业软着陆创造更优越的条件。地点的确定是海归创业需要解决的第一个问题，选准了安全又有前景的着陆点，为接下来创业迈开了关键的第一步，而海归回国创业更倾向于“土豪”及其所在企业集聚的地点。从斯坦福大学毕业的小刘，就是其中一个典型代表，他说：“当时，是通过学长介绍认识的现在的投资商，归国后，我直接来到浙江进行创业，地点的准确选择让我接下来的创业工作上手很快。”

火花二：给足启动金

“土豪”及其所在企业，为了寻求新的发展空间，也在寻觅着如意的投资对象，他们青睐的对象由国内的大学生转向了海归。海归一般在高科技方面有优势，拥有专利技术和项目；“土豪”企业有原始的资本积累，并不差钱，但在研发和创新方面相对滞后，渴求获得新技术来改善能源利用、加强环保以及提高生产效率。两者的相遇，让“土豪”寻找到了“如意郎君”。“只要海归有技术，市场发展前景大，咱就不差钱，给他足够的投资。”某证券投资公司董事长说。然而并不是“土豪”见海归就给钱，他们只青睐那些有市场潜力的创业项目。所以要想拿出“土豪”兜里的钱，海归还要有硬实力。

火花三：改变旧模式

海归与“土豪”结合，可以优势互补，各取所需。海归与“土豪”面对面合作商谈，深入沟通，增强合作的效率，互相监督，互相促进，为企业的发展注入必要的动力。这种积极有效的合作方式，会给企业盈利带来意想不到的结果。由海归博士王硕创办的宏远高科技新材料科技股份有限公司的产值，第一年就达到了千万元。“有了资金的支持，我们的研发、市场拓展也就有了很大的便利，各方融资和投资给了我们足够的动力。”王硕说。

海归与“土豪”还会继续“相遇”，两者的通力合作，使海归创业更加适应市场，更有利于海归企业和本土企业共同发挥优势，规避风险，增强市场竞争力。然而“相遇”也不会那么简单，需要政府这个“红娘”的牵线。并不是每对海归与“土豪”的牵手都是幸福的，只有真正了解对方，全面分析市场，选准路子，才能共赢。同时也需各方民间组织的援手，两者才会有更多的相遇机会，才会有更多美妙的“火花”擦出。海归与“土豪”的牵手，是新时代创业的新模式，用智慧引航，以资本支撑，把握大方向，海归与“土豪”的路才会越走越远。

本文图片均由王鸿艳绘

老话说，“七九河开，八九燕来，九九加一九，耕牛遍地走”。现在已经进入“八九”，眼见着气象学上的春天就要来临，但就业市场中的冰冻似乎并未消融。

“寒冬”虽冷 冻不住人才

徐牧宇

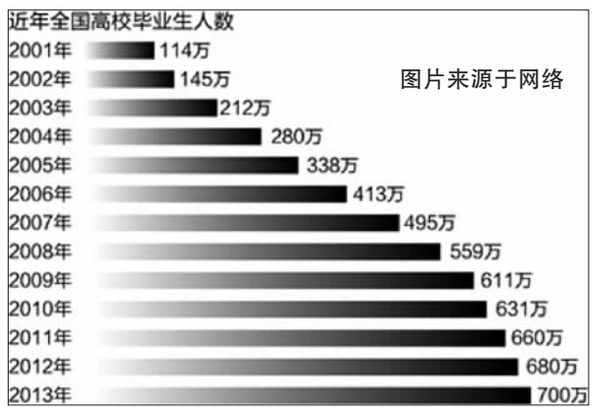
这个“冬天”有点长

人们习惯用“就业寒冬”描述就业情况的不乐观，这个词或源自2008年全球金融危机衍生的就业严峻形势。许多行业出现裁员和减薪现象，新增就业岗位较之前大量减少。而2008年和2009年的毕业生却大幅增加，造成了前所未有的“就业寒冬”。

就业难促使应届毕业生“回炉镀金”，就业时间虽然延后，但高学历人才之间竞争加大。随着本科和研究生逐年扩招，我国高校毕业生在10年间翻了7倍。同时，留学人员加速回流，近6年回国发展的人数超过110万，其中2013年海归人数就达30多万。教育部留学服务中心估计，未来5年内，中国将迎来回国人数大于出国人数的历史性拐点。

如今的就业市场上，高学历由闪光点变成准入点，海归由分子变成分母。看来，就业“寒冬”并不会随着经济复苏而就此结束。

就业市场未饱和



如同气象学中的实际气温与体感温度之别，就业市场的“寒冬”也存在感官差异。统计数据显示，即使是金融危机阴影笼罩下的2008年和2009年，我国就业增长率仍未出现负值，随后的几年也一直呈现较为稳定的增长。换言之，毕业生数量虽然增多，但我国的就业市场仍未饱和。

数据显示，前两年海归集中扎堆金融业，而随着国内日趋多元化的就业需求，海归逐渐分散到房地产、文体娱乐、公共管理和社会保障等行业。有房地产业内人士表示，房地产行业目前急需一些有国际化视野、跨国文化理解和沟通能力的人才。业内很多岗位，如工程管理、建筑设计、国际市场推广等，都偏向海归人才。

另有调查显示，海归的年收入较非海归增长明显，在职场的后劲足；处于中高层管理者的海归比重大，职业发展空间广阔。

春江水暖“归”先知

近几年，国家鼓励留学人员回国发展，各地政府为扶植留学归国人才纷纷出台新政，鼓励海归“做自己的老板”。2012届大学毕业生自主创业比例达到2%。海归自主创业的数字在近几年更是快速增长。

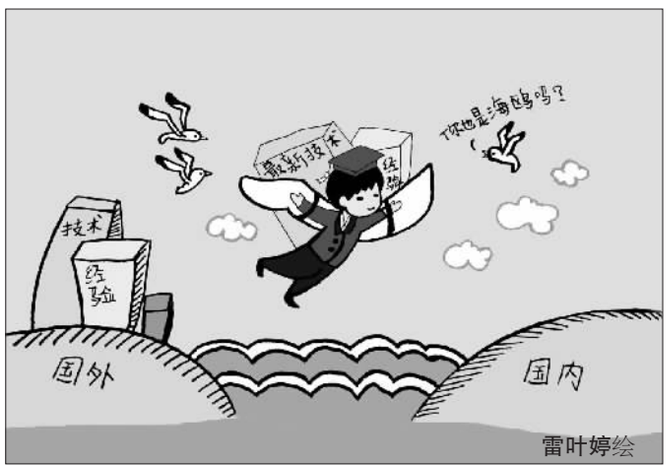
海归人数虽然增长迅速，但名校人才依然是回流巨浪中的佼佼者。某教育机构的统计结果表明，2013年世界排名百强毕业的海归平均年薪达到23.9万元，较2012年的数字增幅超过10%。就业“寒冬”的冷风并不会冻住真正海归人才的手脚。

此外，以往海归由于语言优势和薪资吸引扎堆外企。现在，企业认为语言并非海归特长，其他用人单位的薪酬也与外企缩小了差距。在此背景下，海归可以施展才华的舞台拓宽了，就业时海归之间的竞争压力也可相应缩小。

连续几年的就业困境在惯性推动下虽短期之内不会有明显改变，但冰冻之下仍有回暖迹象。即使“冬天”持续，但“春天”还会远吗？

“海洋环境”变啦 “海产品”须应时而变

李煜野



雷叶婷绘

“海鸥”要传送经验

如今，出国留学已算不上稀奇事儿，随着经济和交通的日趋发达，“海鸥”群体越来越多。他们频繁往来于国内外，基本包括两种类型：其一，是从事商务贸易及各种项目，在业务上跨越东西方；其二，是在海外有稳定工作的“80后”、“90后”独生子女，由于家庭的原因，致使这些年轻的“海鸥”不得不飞来飞去。

专家认为，在某些领域，像“海鸥”这样飞来飞去能发挥其最大的价值。如若彻底回国，可能会暂时缺乏该领域的创造平台。“海鸥”把在海外掌握的最新技术与经验不断传递回国，自己在国内的发挥空间就变大了。做不做“海鸥”，也要看来来回回是不是飞得有价值。

“海藻”要坚持不懈

“海藻”简单解释就是“海找”，指留学回国的人群，正积极努力地就业或创业。北京大汉九鼎研究院院长赖伟民说：“欧美经济不太景气，中国的经济也正处于逐季回落的局面，就业难肯定还会继续。”“最难就业季”的出现，让更多的“海藻”着实头疼。

“我去年6月份回国，正赶上大家都找工作，就业形势不太乐观。”在英国学习传媒的夏莹说。已回国半年的夏莹做了半年的“海藻”，这半年，她向多家网站、杂志社投递了简历，她说：“获得硕士学位后想在‘北上广’这样的一线城市找份工作太难了，几十份简历只收到过6次回复，其它的都石沉大海。做‘海藻’的日子真难熬啊。”今年1月份，夏莹终于进入了天津一家广告公司的媒介策划部。

“海泡”要当机立断

近年，海归光环逐渐消失，本土毕业生的就业竞争力在变强。这样一来，“海泡”群体越来越多。他们虽然想回国发展，但对国内态势不是很了解，又对留在国外有很大的期望，左右为难，漂浮不定，一直“泡”着。

陈俊然毕业7个月，目前他在澳大利亚的大部分时间都用在找工作和打零工，他纠结地说：“是走是留，这个问题好难决定啊。这边打工可能比回国找一份天天坐班的工资还高。可另一个问题，我爸妈希望我回去。”中国教育国际交流协会秘书长邵巍说：“在国外打拼的人，还是希望回到家乡，预计未来10年这批人的数量会有明显增加。”专家认为，“海泡”群体应广泛了解国内的就业环境和国外的行业趋势，尽早打破“海泡”的状态，找到适合自己的位置。

王鸿艳绘

环保养虫 智造时髦

朱 敏 刘伯年

2013年西安农高会上，一帮年轻人展出的摊位吸引了很多农民朋友。这群年轻人养殖名为“凤凰虫”的虫子作为养鸡的饲料，极大地节省了饲料成本。

小虫子吃出创业路

这个创业项目的发起人、从英国留学归来的武铮说：“在留学期间，我常常看到国内新闻报道‘地沟油’的事，极大地危害了社会安全，便开始在英国等国家花时间调研他们是如何处理餐厨垃圾的，想学习相关经验带回国内。”

但因为国内外饮食习惯的不同，餐厨垃圾的种类也有很大的不同，如果照搬国外处理垃圾的办法显然是不合适的。武铮发现韩国有一种餐厨垃圾生态化处理的技术，利用微生物和生物昆虫独特的生物特性，以比自然分解快几万倍的速度安全分解餐厨垃圾，并转化为生物蛋白，这种技术很适合中国国情。“于是我们就选择了‘凤凰虫’。这种虫子从幼苗长到成虫只需要7天时间，浑身上下都是宝。每2吨垃圾就可以养大1吨虫子，转化率高达50%。”除此之外，“凤凰虫”还有很多其它用途。一是虫体可以提炼出一种油脂，可作为润肤霜等化妆品的天然原料；二是可以提炼出一种蛋白粉，可作为养鸡、养猪的饲料；三是虫体可经干燥后成为花鸟鱼等的食物，虫粪本身也是一种很好的有机肥料。

免息贷款解难题

创业最初，武铮遇到了跟绝大多数海归创业者一样的问题：资金困难。“刚刚回来时，对国内的很多政策不是很了解。通过网络，我发现了国内有很多对于海归创业的政策支持。”经过努力申请，武铮创办的公司被选定为西安留学生创业园入孵企业。“西安留创园为留学生创业提供了一个很好的平台，为创业的留学生提供100平方米的免费办公室，还有很多的福利政策。”

“我得知西安有一所青年培训学校，免费培训青年创业及企业经营的基本知识，我就报名参加了。学校请的老师大多是有实际经验的从业人员，引用实际的例子进行教学，这些十分实用，并且大多可以现学现用。从学校毕业后，最高可申请50万元的创业免息贷款，我们正积极准备申请，希望用这笔资金使企业走得更远。”

团队配合赢未来

准备养殖“凤凰虫”的时候，武铮在韩国等地进行考察，对于餐厨垃圾的生物化处理有一定了解，但真正在国内做起来，就遇到很多“水土不服”的问题。从韩国聘请技术工解决这些问题成本太高，于是武铮将目光放在了国内大学生的身上。他找到了广东昆虫研究所的研究员，他们一直致力于研究“凤凰虫”在国内的生长繁殖。一拍即合，研究员随即加入到武铮的创业团队中来。海归与本土人才搭配，顺利解决了很多实际难题。

团队中既有武铮这样拥有先进理念的海归，又有具有养殖技术的人才。“任何创业都不可能是一个人完成的，我们必须在团队的配合中才能走得更远。”武铮告诉我们。

左图：农高会上武铮创业项目引关注。 武铮供

雷叶婷绘