拳拳之心

把科研成果转换成科技财富

——记海归分子生物学博士杜振宁

姜国玺　徐　鹏

杜振宁，中国著名海归分子生物学博士，中国小分子胶原蛋白肽研究领域第一人，长期从事生物药物和农用生物技术的研发工作。他是国家“千人计划”特聘专家，也是烟台塔斯曼生物技术有限公司董事长，烟台大学药学院特聘教授。

潜心求学　报效祖国

1999年，39岁的杜振宁在事业的上升期选择远赴全球最负盛名的生物类综合性大学新西兰梅西大学求学深造。留学期间，杜振宁获得了新西兰政府颁发的“光辉未来”博士奖学金，是该奖项44名首批获得者中唯一的亚洲人。2001年，正在新西兰梅西大学留学的杜振宁来到烟台参加国家级留学人员创业园区揭牌仪式。正是这次烟台之行，开启了他之后的创业发展之路。

2005年获得博士学位后，本可以继续留在新西兰做科研的杜振宁，毅然放弃了那里稳定的生活，带着多年积累的科研成果回到了祖国，来到了家乡烟台，开始在烟台大学药学院任教并成为该院微生物与生物制药专业学科带头人。他曾先后开发国家二类新药一项，四类新药三项，获直接经济效益数千万元。

谈到回国创业，他说：“我出国时，就明白自己学成以后一定要回国。国内的飞速发展需要各行各业的人才。能在自己的文化圈内生活也是最幸福的事。”

爱岗敬业　大胆创新

出国前，杜振宁主要研究的是生物药，在新西兰学习时他的专业是植物生物化学研究。“我在不同学科知识相互碰撞中擦出火花，产生了用生物药物解决农作物部分病害问题的想法，开始尝试用生物药物服务于绿色植保的实践。”杜振宁说。在国外的经历告诉他：一个国家要想提高创新力，它的尖端科学人员一定要想方设法把他们的科技成果转换为科技财富。

2007年，杜振宁创立了烟台塔斯曼生物技术有限公司。公司成功研发了在农业生产中可用于活化植物根部的“根必施”、改善作物生理性病害的“肽星”、防治果树腐烂病的“腐尔康”三大系列产品，有效解决了农作物根系弱、生长不均衡、产量低等问题。这些产品都是从鱼皮、鱼鳞中提取寡肽胶原蛋白肽，与钙、硼、锌等元素结合而成的。

寡肽胶原技术是公司的核心技术，这是一项主要应用于健康保健食品的生物技术，杜振宁是将该技术运用到农业生产的第一人。“寡肽胶原蛋白取自于鱼皮、鱼鳞，是一个很好的营养剂，同时又是一个优良的载体。对应不同作物不同生长时期的需求，用它来融合不同元素，可以增强树势，抗病防虫，减少农药的使用。就拿由于缺各种元素而引起的苦豆病、豆斑病等病害的农作物来说，我们利用胶原蛋白熬合其所需的元素来对其进行防治，很有效。”杜振宁介绍道。

推广“植保”　造福百姓

生物药物服务绿色植保理念，就是不再给土壤和作物增加负担和伤害，不断修复土壤。这本身就具有巨大的社会效益，对绿色环保也有一定的带动作用。中国是一个农业大国，农业是经济发展的基础，推广生物药物产品服务于绿色植保，对于农业增产、农民增收有很大的意义。

为向农民普及“绿色植保”理念，杜振宁经常率团队到农村讲课，走访果农、菜农、经销商，向他们灌输绿色环保的植物保护方法。杜振宁说：“很多的时候是去‘送试验品’，让农民做比较。在我们的努力下，许多果农、菜农开始接受我们的产品，我们也由衷地感到欣慰。”

杜振宁说：“把科研成果产品化是每一个科技工作者的追求，也是我们的社会责任。科技工作者应该主动担负起建设创新型国家的责任，把研究成果推广到应用中，创建中国自己的民族品牌。”

左图为杜振宁在实验室向学生讲课。

创业心　报国梦

齐　心

本报《海归创业》从本期起，推出系列栏目《拳拳之心》，通过讲述一大批各个领域各个方面的海归优秀人物的故事，展现他们为建设“富强、民主、文明、和谐”的祖国付出的不懈努力，展现他们的创业心、报国梦。

本期推出的是著名海归分子生物学博士杜振宁的事迹。作为海归中的一员，更作为全球中华儿女的一员，海归们有着中国人与生俱来的对祖国的归属感。学成回乡，报效祖国，是杜振宁和很多优秀海归的决然选择。这种选择从中国第一代海归开始，已经延续了一个多世纪。而一直以来，我们都期许和褒扬这样的选择。

作为新时代的海归，他们继承先贤的爱国精神，无论走到哪里，都有一颗中国心；作为新时代的海归，他们以自己的聪明才智在各行各业中上演着精彩的创业大戏，成为社会的精英。就像我们期许社会主义核心价值观能够为更多的人践行一样，我们认同身上具备这些精神的榜样，我们希望这些榜样辐射出巨大能量，或者近些，或者远些。

多地海归经济成新增长点

刘　璐　李梦泽

中国的快速发展特别是加快培育新型产业的战略，正在吸引越来越多的海外人才回国创业。海归群体成为城市经济发展的重要推动力。

海归助推杭州经济腾飞

浙江海邦人才基金是国内第一只以“成功老海归帮扶新海归创业”为主题的风险投资基金。基金成立以来，成功克服了国内宏观经济不景气、IPO（首次公开募股）暂停等一系列不利因素影响，投资项目产生了良好的社会效益。“海邦人才基金投资的所有项目都是属于国家及浙江省重点打造的战略性新兴产业，对促进当地产业转型升级，打造经济增长新亮点起到了积极的推动作用。”投资人张志仁表示。

海归邹湘坪在国外打拼多年，因为看好国内市场，回到杭州创业。杭州海创园不仅帮他落实了生产车间，连工商登记注册、企业申报项目这些繁琐的手续都一并解决了。在多种行政政策支持下，海创园园区企业在今年4月底就实现了203亿元的技工贸收入，完成税收27亿元，成长速度惊人。海归们的奋斗，优化了杭州产业转型升级，助推着杭州经济的腾飞。

海归经济成深圳新亮点

今年上半年深圳引进了2040名留学回国人员，他们之中有13%的人选择创业。据深圳市外国专家局不完全统计，深圳“留”字号企业已超过1700家，超亿元产值的逾30家，几乎100%属于智慧型的科技创业企业。

因研制“隐形衣”而闻名世界的美国杜克大学博士刘若鹏，2009年带领由5名“海归”组成的超材料技术创新团队，成立深圳光启高等理工研究院。如今的光启像一个“小联合国”，来自哈佛、耶鲁等世界著名高校和科研机构的人才在这里集聚，科研团队已经超过300人，并有了全球首条超材料生产线。刘若鹏说：“深圳是一个能创造奇迹的地方，已成为留学人员回国创业的首选城市。”

海归经济发展仍有瑕疵

在中国海归创办的企业中，存在比较明显的“三三现象”：大约1/3能有较大发展；1/3勉强维持生存；1/3处于破产或半破产状态。

江苏德明新材料有限公司董事长范平一表示：“引进人才不能唯学历，而要看技术含量和项目前景。我虽然有两个海外硕士学历，但几乎申报不到国家、省一级的科研项目，因为均要求申报者是博士学位。” 国家“千人计划”专家桂裕鹏也经历过回国时政府部门承诺很好、创业过程中却一再推脱的情况，他说：“国家的引才政策很好，充满诚意。但回来后，感到很多政策衔接存在问题。”

尚华投资发展有限公司高级副总裁吴少辉建议，“除了资金政策的落实外，政府部门还应在市场开发等方面进行支持，帮助创业海归开发新市场，吸引新投资，尽快让海归创业者实现本土化，创造应有价值。”

★ 8月4日，广东省青年创新创业试验区在广佛智城成立。
★ 8月2日，杭州欧美金融城举行盛大的品牌发布会暨全球首发仪式。
★ 7月19日，南京在市中心打造的鼓楼留学生创业平台开放。
★ 7月8日，国家级海归创业园落户青岛，引进一批高端留学人员和企业。

特色创业园为海归搭建舞台

林馥蕾

近年来，各地纷纷打造创业园区，为海归提供一流的服务，使创业园区成为充满特色的海归创业技术集聚平台，让每个入驻的海归无后顾之忧。

创建生活工作一体化社区

作为浙江省“411”重点工程，欧美金融城秉承“新金融　迎海归”的宗旨，试图为杭州打造出一个全国性甚至全球性的，由海归人士组成的新金融据点。浙江建工房地产集团相关负责人表示，欧美金融城将成为中美双向孵化对接平台和高层次精英人才集聚平台，为中国建立标杆级的欧美特色海归社区。

目前，欧美金融城已经吸引了全球多国留学生的关注，更引起全城热捧。从美国回来的海归徐晓（化名）说：“这个社区有优质的设备和条件，还有国际一流的团队，很吸引我。”欧美金融城相比于普通的留创园，不仅提供工作方面的帮助，更是强调生活娱乐方面的品质，为海归提供了很好的后勤保障。

四位一体激活“创二代”热情

广东省青年创新创业南海试验区已经成立。按照规划，南海接下来将通过构筑“基地、基金、机制、机构”四位一体支持体系，搭建“一区四园”实体化平台和枢纽中心，为新一轮发展注入创新动力。

试验区建立创二代嫁接机制，承办省级以上青年创新创业大赛，激发本土首次创业不理想的“创二代”二次创业的热情，吸引国内外优秀团队落户南海，搭建创新创业团队及项目与“创二代”二次创业的对接平台，促进创新创业成果产业化。

南海区团委有关负责人说：“南海试验区，旨在搭建平台，支持年轻人创业，并通过专家团队来帮助创业者分析投资策略、方向，推动青年创新创业获得成功。”

房租换股权为国内首创

南京市高端留学生文化创业园目前已建成一期工程，其产业定位以文化创意为主。留创园大胆尝试“房租换股权”的做法，打破园区运营商的“二房东”的尴尬身份，用租金优惠的方式吸引创业公司入驻，这在目前国内还属于首创。

上海市文化创意产业推进领导小组办公室副主任贺寿昌表示：“一旦产业和产业要素在园区内形成集聚，企业质量和产值将会呈现几何级增长，这样的增长比纯收租金模式更可持续发展。”

图为欧美金融城开幕仪式。
图片来源：新浪网

时尚海归瞄准轻奢品创业

柯国笠　牛俊梅

2013年度《中国奢侈品报告》通过对4650名中国高资产消费者的调研发现：随着奢侈品品牌的大众化趋势进一步加强，以及消费者的理性成长，奢侈品溢价空间进一步缩小，而轻奢侈品品牌很好地迎合了如今的市场需求，因而快速增长。有国外留学经历的海归，对奢侈品把握有先天优势，轻奢侈品牌或可成为其创业新渠道。

轻奢侈品市场　国内具有潜力

据相关统计数据显示，在整个中国奢侈品消费群体中，轻奢侈品消费约占到35%，且上升速度迅猛。在商场百货中，轻奢侈品的消费者热衷度比一线大牌高出25%。目前，“轻奢侈品”从概念到实际，从价格到设计，相对于奢侈品，更为广泛地渗透进中高收入人群，同时也在吸引一部分正在崛起的较低收入者。国内人均收入的攀升，使轻奢侈品的目标群体不断增大。

财富品质研究院院长周婷表示，随着消费者的逐步成长以及信息透明度的提高，消费者在购买奢侈品时开始重视“性价比”。作为中国巨大市场中的一部分，轻奢品牌的市场潜力自然不可忽视。

把握轻奢行业　海归拥有优势

对于奢侈品，有过留学经历的海归体会相对更深，在将国外奢侈品背后的生活体验和文化意味移植到自身创立的、符合国内消费水平的轻奢侈品上时，有先天的优势。

留学英国伦敦的高级女装衬衫品牌“1/2 Eternity”（一半的永恒）的创始人吴一蕾，谈自己设计的轻奢品白衬衫时说道：“我们的衬衫不论是品牌定位还是整体风格，都融入了英伦风情，因此顾客会产生一种新鲜的‘距离感’。”

时尚传媒集团战略及事业发展副总裁张扬正认为，满足个性化需求的创业机会正在到来，“做时尚生活方式创业，海外学子有优势。这一群人很懂品位，见过很好的东西，又有海外的经验。”

图为白领阶层在选购轻奢侈品。　图片来源：网络

挖掘市场潜力　创立轻奢品牌

实际上，一些海归已经将这种优势转化为实际的品牌创立，并且获得成功。

由于逛遍超市都买不到想要的高品质毛巾，海归商悠然认识到国内高级毛巾市场存在空白。于是，她创立了高级毛巾品牌“亦居YICASA”，定位高端毛巾。由于注重产品品质和工艺，她的产品拥有绝对竞争力，用户口碑一直非常好。而留美海归蒲易，则在北京成立了名为“Roseonly”（专爱）的花店，将玫瑰定位为“一生只送一人”的轻奢侈品，用了不到一年的时间，成功创立品牌，营业额超5亿元。

“人都有追求更好物质生活的需求，轻奢消费对很多白领人士是踮起脚尖能碰到的，市场的基础更好，潜力更大。”中和致远咨询公司马经理说。