

文创产业正转型 海归优势得凸显 为何只有7%海归投身文创产业？

林馥蕾 姜国玺



图为中国北京国际文化创意产业博览会上展品
图片来源：中国网

今年入夏以来，山东、黑龙江、重庆、云南等地纷纷举行文博会，为文化产业发展提供更多的机会。

在文创产业中，感受过多种文化交融碰撞的海归来具有独特的优势，但根据《中国海归发展报告(2013)》国际人才蓝皮书的数据显示，2013年只有7.4%的海归进入文化创意产业。

留学专业扎堆 文创缺“专才”

随着文化产业的发展，相关人才紧缺成为一个瓶颈。中国传媒大学文化产业研究院研究员蒋多斌说：“如今的行业变革与整合速度，乃至创新和颠覆传统的速度远远超出我们的想象，为此，文化创意人才必须具有很强的创造思维和创新能力，具有某方面的天赋甚至艺术家个性，同时还具备高端服务型人才的基本素养。”

根据教育部留学服务中心发布的《2013留学人员回国就业报告》显示，2013年硕士和学士留学回国人员以工商管理、应用经济学等商科和社会科学类学科为主。“选择读商科，是因为容易学，一年半就可以毕业。”去年12月才从澳大利亚回国的张同学如是说。

根据中国现实的赚钱回本观念，留学生热衷于从事金融行业，因为这是赢回在国外学习的成本的最直接途径。相对而言，与文化产业相关的专业则无此捷径。“回本慢”是海归很少选择文创产业的一个主要原因。

文创产业年轻 召唤开拓者

2010年，留学英国的青年吕晓毅回到家乡福建泉州，看到本土文创产业相对空白，就创办了专注

于做本土文化创意产品的奇美化传媒公司。吕晓毅以“惠安女”、“火鼎公婆”等泉州本土文化元素作为原型，开发出“黑宝系列”公仔。虽然产品获得好评，可是滞后的回款，不太畅通的销售渠道，并没有给公司带来太大的回报。于是他开始调整自己的团队，凭借着在海外留学的优势，吸纳在国外结识的香港、澳门、上海等地的文创人才加盟。很快，创意小店“77号商品店”开始扎根市区。

当前我国文化市场的发育还不够完善，文化产品市场、文化服务市场不够发达，还有很多问题等待着有一批有创造力、视野更加开阔的海归文创人才去解决。海归可以通过留学经历，有效地拓展人脉关系，聚集各地人才的同时，引回更好的文化创意产业运营模式，使国内的文创产业进一步成熟化。

人才全球流动 中国是沃土

中国人民大学文化创意产业研究所所长金元浦表示：“在当今世界全球化的环境中，创意人才开始在全世界城市间频繁流动，英语世界的流动更甚。”不仅市场在寻求创意人才，创意人才也在寻找和选择最能够实现其价值和抱负的市场，这是一个双向选择的过程，而海归正处于这种流动的中心。

海归可以选择留在国外一展所长，也可以回到国内开创属于自己的新天地。对比国内外的文创产业环境，国内的环境无疑有很大的进步空间，海归则是国内文创产业走向成熟化与国际化的坚实桥梁。无论是语言、文化方面的优势，还是视野、人脉的优势，海归文创人才可以在国内与海外之间自由流动。海归可以在文创产业升级转型的关键时刻，运用自己擅长的第二语言与创意，为中国文



图为吕晓毅以郑成功、惠安女、关帝爷、媒婆和小沙弥为原型设计的“黑宝系列”公仔
图片来源：泉州网



图为台北孔庙文创商品孔子不倒翁
图片来源：中国台湾网

创产业再打开一扇窗。

历史文化深厚 梦想助创业

海归博士楚建德为实现“让中国文化走向世界”的梦想，放弃年薪百万的上市公司高管职位，打造“东学西渐”大型文化系列产品。现在，英国的剑桥、牛津等名校，已经引进“东学西渐”的节目作为学生辅导读物。

在2014年“第十届中国文化产业新年论坛”上，长期从事产业研究的知名学者厉无畏说：“把历史文化资源创意转化为文化产品，具有广泛的市场消费基础，我们要善于用国际语言说中华故事，用文化来解读与阐释中华传统。”

海归拥有中华文化的成长背景，对于传统文化元素里具有令人感知、感受、感染和感动的文化基因再熟悉不过，并且同时具备海外生活的经历，海归可以运用国际视野挖掘历史文化的魅力因子，运用国际化的方式增强故事性感染力，更有效地传播中华文化。这也不失为一个很好的商机。

有想法，敢实践 学术型海归出手不凡

李梦泽

8月7日举办的海外赤子北京行活动中，70%的海归携带具体项目参加，展现出强烈的创新创业意识。8月8日，在京举办的海外医疗卫生人才专场对接会上，受邀海外卫生人才中80%以上获得博士学位。学术型海归在创业的基础上不断创新，在各自领域发挥着自己的价值。

灵感，构建学术界与工业界的桥梁，让科研成果能够更成功转化为生产力，也为工业界寻找好项目创造机会和平台。

在杨军看来，创办这样可以增强国内科技人员社交、有利于跨专业交流的平台比继续进行医学研究更迫在眉睫。

将国外所学做成事业 博士后“产学研”相结合

曾任职于业界排名第一的硅谷上市公司“赛美科技”、从事新材料高通量技术开发的范群博士，不仅掌握了宝贵的技术知识，还具有创业公司的管理经验。在具备一定优势的前提下，他和曾在Accelergy Corp 共事过的其他3名早年留学美国和德国的博士回国创立了“威格林”。

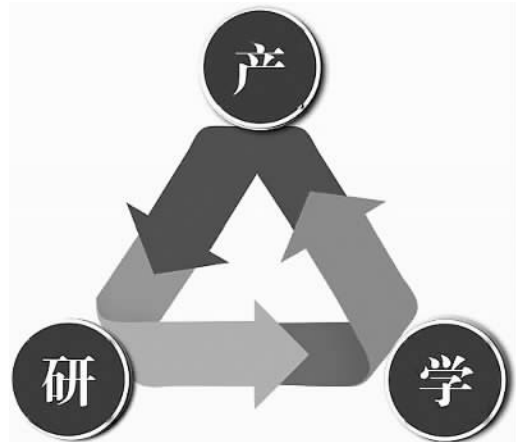
针对汽车尾气排放不达标这一现象，范群的团队在进行自主研发的基础上，对于原料配方及工艺进行了优化，开发出高性价比的SCR 催化剂等环保产品及相关工艺。他坦言，当初回国创业“一方面是想为国家做点事，另一方面希望将个人在国内外的所学所思及资源整合起来做成一项事业，实现自己的人生价值。”

王立军在美国西北大学攻读博士后之后，在2001年加入世界500强之一的美国康宁公司，担任高级研究科学家职位，成功研制了该公

司第一个40Gb/s 密集波分复用(DWDM) 光纤通信系统和测试平台。在美国学习、工作5年之后，王立军还是带着多年研发的技术回到了国内，并开始创业。谈及回国创业，他说道：“在美国，最有影响力的人不是做研究的，而是企业家、创业者。拿着一个好东西去赚钱，做很大一个企业，才是成功者。这种思维改变了我以前只想做科学家的想法。”

这种通过智慧创造财富的做法，同样也会推动科技成果的产生。

随着各地区对新企业的扶持，加上自身的技术实力，更多的学术型海归将自己的研究方向与企业效益相结合，更多地服务于大众，将海内外领域相融合，建立起自己的一席之地。



跨专业创立社交平台

曾在德国柏林洪堡大学、美国哈佛医学院留学并任教的海归医学博士杨军在回国之后并没有一直从事自己所擅长的医学，而是进入互联网行业，创办了“大学问网”，希望通过新型网站，构建起现代导师制的平台，使导师和科研精英互相发现；“大学问网”还可以帮科研人员找到合适的合作伙伴，交换信息文献，最终目标是建立行业社群，让科研人员通过头脑风暴发

司第一个40Gb/s 密集波分复用(DWDM) 光纤通信系统和测试平台。在美国学习、工作5年之后，王立军还是带着多年研发的技术回到了国内，并开始创业。谈及回国创业，他说道：“在美国，最有影响力的人不是做研究的，而是企业家、创业者。拿着一个好东西去赚钱，做很大一个企业，才是成功者。这种思维改变了我以前只想做科学家的想法。”

这种通过智慧创造财富的做法，同样也会推动科技成果的产生。

随着各地区对新企业的扶持，加上自身的技术实力，更多的学术型海归将自己的研究方向与企业效益相结合，更多地服务于大众，将海内外领域相融合，建立起自己的一席之地。

“80后”海归创业路：沉下去 干起来

★ 冰淇淋店变成社交平台 ★ 养老院留住邻里情

徐鹏 刘璐



图为赵航逸在给顾客发放游戏道具
图片来源：重庆商报

电子信息、金融管理、生物医药、新能源等仿佛成了海归投身工作的热门领域。事实上，越来越多的“80后”海归，回国后把自己的所见所闻和创新创意相融合，投身一些普通行业，取得了不一样的成绩。

一店多用 快乐平台

赵航逸和孙永媛是美国马里兰州大学犯罪与刑事司法专业研究生，两人在美国读研期间相识并成为朋友。留学养成的独立性格和创业思维，令两人放弃了诱人的留美深造机会，而选择把当地的一种保质期短但不含添加剂的酸奶冰淇淋带回国内创业。“我们想把这种健康环保的食品带回家，让更多人分享。”赵航逸说。

然而，创业初期的不顺遂让他们开始思考如何“翻身”。一次与顾客的偶然互动，让两个“80后”创业者萌生出了新的创意，除了为老会员提供折扣，还免费举办特色主题派对，提供美国留学或旅游资讯，不定期开展英语沙龙、老电影放映等活动。“我们最初只是想传播环保、健康的生活理念。为了扭转生意低迷的颓势，才推出了主题派对活动，把冰淇淋店变成了一个快乐的社交平台。”

微软公司全球资深副总裁张亚勤指出，留学人员回国创业心态“接地气”很重要。中国创业环境跟海外是不同的，许多人在创业时心并没有落地，不能适应环境，因而要适时根据市场需求调整创业方向。

重邻里情 做实在事

32岁的陈卿从国外的电子信息管理专业本硕连读毕业后，由于思乡情切而回国。在北京打拼了一段时间，父亲希望他用自家的重建房干一番事业。经过市场调查，陈卿把目光瞄准了养老产业。在经过10个多月的装修后，有200个床位的社区养老院开始试营业。

在试营业初期，养老院只入住20位老人，收支难以相抵。然而，对老人的诚心照顾和付出终于得到了回报，许多老人回家过年时免费给他做广告，养老

院的人气越来越旺，现在院里已经住住了80多位老人并且60%的老人都是原来村里的老邻居、老街坊。

“说实在的，当初办养老院也是想留住邻里情。”陈卿说，拆迁常常是拆散了邻里情，许多拆迁户都搬离了这里。陈卿的父亲是一个非常重感情的人，他当时鼓励陈卿办养老院，就是想留住邻里街坊的那份情谊，为老人尽孝。

红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏坦言，海归选择回国“接地气”应多做考察，更多地放眼看于二线城市。海外人员回国会有一定住宅成本和人成本，而二线城市的创业压力要小很多。“最近有很多海归选择在成都、武汉、苏州、杭州等二线城市创办公司，这可能是未来发展的一个趋势。”



刘正秋：十年诚信 赢得信任

柯国笠

第一次拨通刘正秋医生电话的时候，是8月10日上午8点半，他已在诊所（即便是周末）忙碌，只给采访腾出30多分钟时间。从事牙科工作数十年，留日博士刘正秋已是家乡江苏省口腔医院管理协会会员、美国牙科协会会员，他创办的东太平洋口腔，经过十多年的诚信经营，获得大批患者的信赖。

“当年幸运，正赶上恢复高考不久。”刘正秋回忆。1981年考入南京医学院（现为南京医科大学），毕业后即成为江苏省为数仅30人左右的应届口腔类毕业生，“当时学校创办的口腔系在全国都是屈指可数的”。

1986年，刘正秋进入常州市第一人民医院，从事本专业的工作。“工作了6年，单位和日本的一些大学有合作项目，我想要继续学习，就选择留学日本。”刘正秋回忆道。

2001年，刘正秋回国创办了东太平洋牙科：“其实回国前，我在国外收入已经相当不错，但我觉得国内有更好的发展前景就回来了。”上世纪90年代，日本和欧美发达国家，平均一

个牙医只服务不到千人，而中国则达到5万人，现在约为2.5万人，“国内牙医缺口仍然很大”。

回到国内，刘正秋发现国人对于牙医职业和牙齿健康的观念依然落后：“中国小品里面，牙医依然被当作调侃的对象，被当作‘江湖游医’；俗语说牙病‘牙疼不是病，疼也不要命’，不当回事；最早的患者到我的诊所里，面对合理建议，怀疑我们，怕被多收费。”刘正秋语气中略显无奈，“很多人找上门，要求直接拔牙，不听劝。我提出免费治疗，只要他们接受正确方案。”最初建立与患者间的信任十分艰难，很需要时间积累。十年过来了，刘正秋创办的诊所已拥有1万多名会员。当初通过免费治疗等方式，建立了信任，赢得了声誉，不断有人慕名求医。他说，创立诊所的很多做法都是为患者考虑：“包括在诊断的时候，我们会直接提供多种的方案供患者选择；我们还替患者考虑综合治疗效果，并和患者签订协议，将‘十年质保’写进去了。”

刘正秋解释了“十年质保”的由来，“电器都有3年质保，我们这种直接和人体接触的产品怎么可以没有？”这种承诺，本身就是对自身诚信的

一种信心。我问，十年之内出问题该如何？“来诊所，我们直接处理，免费再做一次！”刘正秋毫不含糊。其实，他早就面对过这样的问题：“常州市最早一批种植牙患者中，有一位40多岁的

女性，十年中，我们每年对她复诊。到今年，她的真牙都已经开始‘下岗’了，但种植牙还牢固如初。”

十年，从承诺到践行，刘正秋坚守诚信二字。

“诚信，对于医生来说就是职业的一种天生的属性。我是医生，便与生俱来要有对患者健康负责的心。”刘正秋说。

