

经济增长需要人才 更多中企向外拓展

中外企业争夺海归渐趋激烈

柯国笠

求海归：企业海外发展所需

国内企业不断发展壮大，在开拓海外市场和完善海外渠道上，特别需要有海外供职经验、尤其是有丰富行业经验的海归人才。据报道，国内有公司想用100万美元合约从外企手中挖走海归人才，因其十分了解西方零售业的供应链及其市场需求，能够很好掌握海外市场。

在第五届海归人才招聘会上，新浪公司负责人魏宽谈到：“新浪在北美已有分公司，我们需要海归人才帮助我们进入国外市场。未来将开拓日本、韩国等市场。”

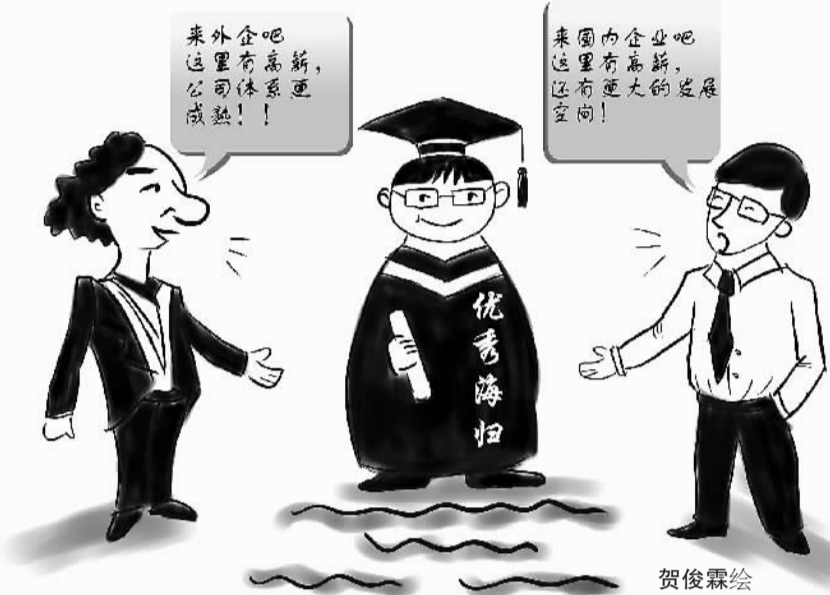
新兴科技公司北京小米科技有限公司为开辟海外市场，也在寻找能够胜任海外业务的海归人才。在小米公司8位主要创始人中就有来自金山、谷歌、微软等的5位海归。

国内知名招聘公司前程无忧的职场专家王剑分析，近几年，国内企业开拓海外市场，对有国际化背景的人才需求越来越旺盛，为此开出了颇具市场竞争力的待遇清单。因此，海归人才市场正出现从外企向国内企业转移的趋势。国内企业对于海归人才的吸引力在提升。

挖海归：缩小外企薪资优势

在国内经济增长率仍然居高背景下，发展迅速的国内企业早已开始开拓海外市场。高效益的国内企业可

在中国大陆这片新兴市场，西方企业面临着来自中资企业的对人才的激烈竞争，不得不采取策略挽留中国人才。国内优秀企业的实力正逼近国外企业，发展国外市场也势在必行，而海归的海外经验正是国内企业之所需。在此背景下，越来越多的海归选择回国发展。



贺俊霖绘

提供稳定的工作，薪资也越来越高。在编写《2013海归就业力调查报告》的教育培训公司启德教育的市场部高级经理顾骏看来，海归进入国内一些世界500强的国企，收入相加不逊于外企，而且国企工作稳定性更高。

据服务于西方和亚洲企业的顾问

公司CEB的一项调查，2012年有47%的中国员工更愿在本地企业工作，选择外企的员工比例只有24%，与五年前只有9%的人选择中资企业、42%的人选择外企的情况正好相反。该公司亚洲区负责人布拉德·亚当斯说：“外企长期以来的优势已不复存在。”

薪酬专家称，一些海归高管是被薪水福利吸引回国的，他们的薪酬比在西方跨国公司高出50%。小米公司客户服务中心在某次招聘中，对不要求专业、履历的海归，起薪即达到7000元人民币，高于同等职位外企员工的平均薪资，更提供舒适的工作环境和新鲜的团队模式。

留海归：国内企业前景广阔

缩小薪资差距，只是国内企业与外企在海归人才竞争中的第一步。在更多海归看来，国内企业的发展空间更大，自我实现的成就感更强，才是选择国内企业的理由。

在西方跨国公司任职20年的陈玮，接受了万科企业股份有限公司伸来的橄榄枝，担任其高管职务。陈玮说，他当时没打算离开原公司驻上海的董事总经理职位，但万科执意邀请，并向他描绘了为中国老龄化人口提供住房以及在新加坡、纽约等城市扩张业务的前景，他最终被说服。现任国内企业的海归高管还发现，越来越多的中国企业拥有可与国外企业比肩的全球抱负和头脑，可以给海归提供决策权限范围更大的职位。

科锐国际首席执行官郭鑫从外企离职后，于2011年加入现在的公司。他说，在中国为一家国内企业工作，意味着能够进行全球性的决策，而非让别人替你做决策。郭鑫说，他看重的不是更大的头衔或更高的薪资，而是职业满足感。

近日，在对回国留学生起薪方面的调查显示，36.5%的“小海归”第一份工作起薪不足4万元/年，与有着丰富工作经验的“大海归”的收入差距十分明显。

小海归，指在中国就业市场很难获得高薪的年青留学回国人员。他们往往在高中或大学毕业后就直接出国留学，获得学士或硕士学位，但由于缺乏工作经验，在就业市场上的竞争力与国内应届毕业生类似。千军万马过独木桥，如何在就业大军中将自己“卖”出去、“卖”出好价钱，是他们亟须思考解决的问题。

“小海归”如何“卖出好价钱”？

潘金凤 刘璐

初离校园：就业总比待业好

小李从高中起就到西班牙留学，两年前为了终身大事回到沈阳，婚虽然结了，工作却一直没着落。朋友介绍她到一家证券公司谋取一个月薪5000元的职位，可小李又嫌没什么意思。“回沈阳这两年，基本靠父母养我了。本来留学就花了家里不少钱，其实我也有强烈的工作愿望，但又不知道能做什么。”她说。

中国社会科学院人力资源研究中心副主任高文书表示，“小海归”要调整心态，尽快融入国内经济社会环境，先就业，通过实践来充分展示自己在国外所

学的实际价值。经过一段时间之后，再根据自身条件适当选择和变换工作，实现职业生涯的不断进步。

找工作：职业规划很重要

如何以最小的时间成本找到较合适的工作、最大程度地提高海外求学的性价比？不少“小海归”表示，职业规划是赢得职位的“杀手锏”。

小林是南京的一名“小海归”，在出国前后都没有具体的工作经验。但是凭借着规划和努力，现在他已经是国内某知名银行的大客户经理。他表示，自己在出国前就设定了工作目标。在澳大利

亚求学期间，他尽可能多地了解银行运作，特别钻研比较了国内各家银行、不同部门的工作。

高文书认为，职业规划不能只看薪酬，“小海归”求职时更应将个人专业发展方向、实际经验和技能积累、工作平台的高低等作为重要考虑因素。他还建议，“小海归”要找准自己的定位，打破名企、民营、外企、国企等身份意识，积极把握各种就业机会。

入职：眼高手低不可取

路琪是一名刚从荷兰留学回国的市场与消费品研究专业硕士。在不少小海

归还在为自己的工作奔走时，她用了不到一个月的时间就轻松搞定了工作。她坦承，求职闪电般成功有赖于快速地把把自己的薪资期望值从1万降到了五六千。最终她在北京找到了一份底薪6000多元的工作。路琪表示，两三年后她想转战二线城市：“先在北京积累一些经验，有了一些资本之后，再回二线城市发展。”

专家建议，留学生回国不要扎堆北上广，二线城市机会更多。高文书也表示，“小海归”应找准自己位置，切忌好高骛远。只要踏踏实实走好职场的第一步，职业发展必然是“条条道路通罗马”。



体育海归：赛场不是唯一的战场

李梦泽 徐鹏

士的肯定。留学期间，丁朝霞认识了许多外国专业教练，并与他们建立长期合作关系。比如活动中邀请的自卫术教练，他在法国精英特种部队执教20年，获得6次法国拳击冠军，把这样有实战经验又会教学的人请来培训，给大家带来了不一样的收获。

丁朝霞坦言：“语言优势以及多年海外求学的经历使我更有信心将中外体育结合在一起的工作，使大家接受更具国际化的理念。”

用专栏浓缩体育赛场上的人生

国家足管中心综合部分管新闻工作的副主任黄诗薇，曾作为访问学者赴美国得克萨斯大学圣安东尼奥分校求学。在对她有了解的友人看来：“这是一个对体育十分狂热的姑娘。黄诗薇不仅在本科阶段学习的是体育传媒专业，曾经写过体育专栏，在美国期间还做了NBA的记者。”

提起她的体育专栏，黄诗薇有自己的见解：“开始试水写体育专栏，不过读者对象不

是体育迷。身为一名体育工作者，我尝试写出一种‘疏离感’，八卦也好，闲扯也罢，体育场即浓缩人生，上演的都是人性中最梦幻性，也最平凡的一幕幕。希望有人和我一样，觉得这一切欢乐苦悲都好迷人，值得探研。”

从跳高冠军到家族企业掌门人

一些海归自始至终都在从事与体育相关的行业，而另一些则成功转型，在其它领域为社会创造更大的财富。

曾为广东省跳高冠军的周颖，在父亲建议下到英国雷丁大学读MBA，如今掌管由父亲创办的粮食企业。“慢不得，等不得，不要将时间花在无谓的事情上。”周颖回国接手企业后，父亲不断督促她。为了掌握大米加工和粮油机电技术，她从头学习大米工艺学、流体力学等相关课程，将中专到大学的课本全部啃完。在株洲“100个全国第一”中，她家企业开发的第一台变频米机入列。

“我的目标是做百年老店。不求最大，但求最专精。”周颖说，“企业目前缺的是人才，我准备和父亲一起编教材，请自己的英国老师和美国同学前来讲学，在株洲办一所‘全世界独一无二的大米工艺美术学院’。”



留在国外？回到国内？越来越多的海归不再纠结于这个问题。

随着国家经济的发展，国内企业不断壮大，需要更多优秀的具有海外工作经验的海归来开拓海外市场以及完善已经建立的海外渠道。在与外企争夺优秀海归人才上，国内企业提供了具有竞争力的条件。

在国内优秀企业与外企薪资逐渐接近的趋势下，海归选择回到国内，不仅可以继续享受高薪，而且能够发挥更大的价值，有更广阔的发展前景，这些都成为吸引海归的重要因素。

企业在为人才提供高待遇的同时，也要求其具有外企工作经验，团队管理能力且熟悉海外的市场开拓业务。拥有丰富行业经验的海归，是各企业都想要争抢的对象，因此，摆正自己的位置，努力把自己从普通海归变成一个海归人才，是海归的紧迫任务。

人才大战，现在才是刚刚开始。愿更多海归从中受益。

人才大战刚刚开始

齐心



谢东

将「抗艾」进行到底

姜国玺

谢东，美国约翰霍普金斯大学博士、博士后，抗击艾滋病药物研究专家，主持了多项国家科技部863计划课题等重大专项课题，是中组部首批“千人计划”引进创业人才。

从回国到现在，谢东已经在“抗艾”药物研究的道路上走了11年。当被问及是什么支撑着他这么多年一直专注于“抗艾”药物研究的时候，他说：“是患者和国家的需要，以及对我们产品和技术成功可能性的科学判断。”

带回成果 投身“抗艾”研究

1987年，北大毕业的谢东选择前往美国约翰霍普金斯大学继续深造。毕业后任该校生物量热中心执行主任，受聘为美国国家癌症研究所任研究员、生物物理实验室主任。在这之后，他进入了制药企业，从事抗艾滋病、癌症及其他传染病药物的研发工作。

2002年，在国内外事业顺风顺水的他选择回到国内。谈及回国的原因，他认为，国内艾滋病疫情不断蔓延，抗病毒治疗依赖欧美研究的药品和疗法。他希望回国能够做出有自主知识产权和国际竞争力的产品，并提高临床医生及其他研究者的艾滋病治疗与研究水平。另外，他更操心的是：父母渐渐老了，子女在身边也方便就近照顾。

研发新药 犹如研发卫星

回到国内后，谢东迅速组建了团队，投入到“抗艾”药品的研发中。“研发一种新药的复杂程度不亚于发射一颗卫星”——这是谢东在提及这11年的艰辛研发路时的一个很形象的比喻。

资金困难、人才缺失、行业辅助支持不够完善，这些都是创业时必须去面对的问题。但是这些情况随着国家鼓励创新政策措施的出台，都有所改善。他说：“在市场准入方面，我们进入了国家药监局‘绿色通道’，获得了加速审批；在需要资金的关键时候，我们获得了国家及地方政府多种专项资金支持；我们又通过‘千人计划’引进了3名不同领域的专家加入团队，他们都已成为企业的核心骨干，对团队建设起到了很大的推动作用。”

赢来回报 新药上市在望

回国11年的辛苦付出，终于换来了回报。他们研发的世界上唯一的长效抗艾滋病药物“艾博卫泰”，已经开始上市前的临床最后一阶段试验，预计2015年将正式投放市场。

这种长效药物，只需1—2周注射一次。他们还将自己的药品搭配一个已上市药物，设计了一个全新联合给药配方，而在此前已完成的2期临床试验结果表明：药物具有高度安全性，不仅全部病人体内的HIV病毒降低99%，而且56%的患者的病毒载量降低至检测线之下。两项数据均超过世界卫生组织推荐的标准二线治疗方案一倍。

在谈及关于未来的想法时，谢东说：“我们希望尽快完成‘艾博卫泰’临床试验，将其带给中国以及其他国家的患者。基于已有的良好的研发团队和平台，我们还在开发其它专利产品，希望能够满足更多患者的需要。”



丁朝霞和国际儿童武术队的学生