11月26日，教育部留学服务中心首次采用大数据理念，对2013年服务海归过程中采集的大量数据进行分析，发布了《中国留学回国就业蓝皮书》。报告显示，海归硕士占海归总数六成，且以商科和社科类专业为主。

学历大多一般高 专业总是爱扎堆

海归硕士还有竞争力吗？

赵占杰

人数多 是不是等于竞争大

随着海归人数的增加，海归硕士不仅要与国内研究生竞争，海归之间的竞争也日益激烈。

“我在德勤会计师事务所面试的时候发现，90%都是从国外学校毕业的海归硕士。” 毕业于伦敦政治经济学院的毛同学说，“这种情况在外企的招聘中越来越常见。”

同是海归硕士，专业也相仿，如何在竞争中分出高下？毛同学认为，用人单位首先会看你在海外就读的学校。“招聘者对名校的学生还是很认同的”。其次，用人单位就会看海归在笔试和面试中的表现了，有的海归硕士体现出了更开放的思路，更好的英语等海归应有的优势，有的海归则从表现上看不出他留过学。“用人单位对综合素质的考察就是看你有没有在国外把有限的时间最大限度地利用起来。”毛同学总结道。

面对竞争愈加激烈的就业局势，留学机构专家建议海归硕士们找工作要早动手，回国前半年开始找工作较为合适。

时间短 是不是等于质量差

“和你一起面试的国内研究生都读了两三年，而你这个硕士实际只读了大概9个月，你1年时间能学到什么呢？”这是Lucy找工作面试时最令她尴尬的问题。英国某高校新闻学硕士Lucy于今年夏天结束课程，回到国内找工作。

其实，不仅是英国的留学生，澳大利亚、新西兰等英联邦国家也有大量的“一年制硕士”。其研究生课程分两大类，一类叫做研究式课程，一类叫做授课式课程，二者的区别简单讲就是一个以日后从事学术研究为导向，招生人数很少，一个以就业为导向，招生名额比较多，课程也偏实际；研究式的要3年，授课式的一般1年到1年半。

“国外的课程安排很科学，很紧凑，学习压力很大，当然收获也很大。”毛同学认为，时间短不能与质量差划等号。他告诉记者，他们每节课前都做大量的阅读，否则很难听懂老师讲的内容。反观国内的研究生，许多人3年都读不了几本书。

一些用人单位的认识也日趋理性。“我们对国外一年制的硕士还是认可的”，一家国企的招聘人员告诉记者，“仅凭学习时间来对人才做评判是不科学的。”

商科和社科 是不是等于“万金油”

商科和社会科学类学科被一些人认为是“万金油”专业，跟什么都沾点边，又好像什么都不对口，在找工作过程中，并不受宠。

广州市某企业校园招聘负责人王经理向记者解答了这一疑问，作为招聘主体的企业，市场化的经营模式和以效率、利润优先的经营理念在很大程度上决定了其用人战略，这意味着在学校接受大量理论教育但缺乏一技之长的商科和社科类专业学生可能创造的现实价值较少，在激烈的岗位竞争中自然不占优势。

与此同时，企业内部适合这类专业的综合管理类职位人员流动性差、更替缓慢，而专业较为对口的公务员、事业单位招聘则竞争异常激烈，“分流作用不大”，这些都在一定程度上限制了这些海归的选择范围。但王经理又表示，众多企业都欢迎综合素质高的海归硕士。

因此，专家建议，学习商科和社科专业的海归硕士想要获得用人单位青睐，一方面要通过假期实习增长实践经验，另一方面可以辅修计算机、第二外语等课程提高自己的综合素质。

《中国留学回国就业蓝皮书》显示，海归留学选择最多的10个学科为工商管理、应用经济学、理论经济学、外国语言文学、艺术学、计算机科学与技术、管理学与工程、教育学、社会学、新闻传播学，以商科类和社会科学类学科为主。

不盲从 早立志

齐心

“对这些学商科和社科的回国留学生来讲，恐怕要面临很大的竞争压力了。”

这是教育部留学服务中心副主任车伟民在《中国留学回国就业蓝皮书》发布会上说的话。

海归就业越来越难，而最难的恐怕要数商科和社科背景的海归硕士了。海归硕士占到海归总数的六成，专业分布又十分集中，加之国内相关专业的研究生也很多，就业竞争之大可想而知。

造成这种扎堆现象的原因还得回归到留学生涯的前期选择上。跟着市场需求跑，盲目从众是首要原因。但需求是在不断变化的，就如农民在西瓜价格最高的那年才种下种子，来年往往很难再大赚一笔。

专业门槛低，申请难度小，也是重要原因。这反映出不少留学生是为了出国而出国，而缺少明确的目标和职业规划。如果在留学期间依然没有确立一个目标，这些留学生在学成回国择业时，会再次回到盲从的状态。

因此，在留学期间，甚至在留学前就想好自己要往什么方向发展，是避免扎堆的关键。

赵伟：

项目结束 如同失恋

武妍文

赵伟：安进医疗科技（北京）有限公司董事长兼总经理。入选“中关村高端领军人才”、北京市海外高层次人才，“2013中关村十大海归新星”。入选中组部第十批“千人计划”创业人才。在日本工作期间，成功开发“电磁刀”技术，系世界首创。

想出成果 要比日本人更认真努力

“我是在不懂日语的情况下去的日本。那时我不知道怎么从机场到研究所，也不知如何用银行卡取钱。” 1991年，为了更好地发展，赵伟辞去北京邮电大学的工作，抛下妻子和刚刚1岁的女儿，孤身闯到日本，在一家研究所从事图像研究工作。

在研究所工作两年后，由于表现出色，一家大型医疗设备企业向他抛出橄榄枝。他工作十分努力，项目研发期间，晚上很少在11点之前离开过公司。赵伟回忆说：“当时经常开车回家的路上想项目，到家了才意识到没有留意红绿灯。我夫人形容我，当一个项目结束了，就像失恋了一样。刚去的半年就瘦了14斤，还以为自己生病了。”

凭着这股专注的劲头，赵伟很快推出了新产品。他研制的“电磁刀”微创手术设备，减轻了对人体组织的损伤，获得了十多个国家的专利，并摘得日本医科器械领域的顶级大奖。这也使得赵伟在公司两次“跳级”晋升，跻身公司核心管理层。

赵伟这样看待自己的成就：“要想做出成果，就要比日本人更认真更努力。我不仅做好自己承担的任务，而且还提出了许多建设性的方案。上司经常说我完成了他预期的200%的任务。”

废寝忘食 20多年来几乎不睡午觉

多年国外医疗行业的工作经验，让赵伟感觉到“国内医疗设备技术太落后了”。他希望把国外所掌握的技术带回中国，创造更大的价值。作为首位日本主板上市企业的“华人董事”，回国前的赵伟享有很高的待遇，退休后还有一笔丰厚的董事退休金。赵伟回忆说：“几经犹豫，我终于拿定了回国的主意。公司不愿让我走，但董事长得知我连退休金都不要了，也只好同意了我的要求。”

2010年，赵伟和几个合作伙伴来到中关村，成立了“安进医疗”，进行二代电磁刀技术的研发。与日本大公司管理有序的工作环境不同，创业过程的一切琐事赵伟都必须亲力亲为。“当时刚回来创业，就是带着团队没日没夜地工作。直到现在，我们的团队每天都加班到很晚。”赵伟的工作强度很大，“20多年来平日几乎不睡午觉。这也是在日本的经历带给我的习惯。”

如今，安进医疗马上要向国内外市场推出一款新型脑肿瘤微创治疗设备。这一产品是在赵伟2007年获得日本年度医疗技术发明奖的成果基础上，再创新而成。

不改初心 怀揣使命感和奉献精神

研发医疗设备是一项枯燥而艰难的工作，没有使命感和奉献精神是做不下去的。

“我们的每一个突破，每一点进步，都离实现减轻患者痛苦的目标更近了一步。”这是安进医疗公司墙壁上最醒目的一行字。“我们经常让工程师参加临床实验，亲身感受到患者在病床上和手术中的痛苦。通过这样的感受，工程师在技术研发上就会对产品技术和质量有更高的追求。”安进医疗公司一直很重视用这样的体验来培养员工的使命感。

除了为患者减轻痛苦，赵伟还希望为改变国内先进医疗设备依赖进口的局面做一点贡献。这也是当年他决意回国的初心和安进人的愿望。

薪资不高 创业不易

深圳海归更看重发展空间

赵占杰 武妍文

在许多地区，仍然有超过一半的留学回国就业人员，期望在北上广深寻找职业发展机会。近日，深圳市侨办侨联海归项目课题调研组针对深圳留学归国人员进行了创业、就业情况调查。

薪资——薪酬优势不明显 多数月薪未过万

据《羊城晚报》报道，海归回国就业曾经普遍受到外资公司、国营企业、民营企业的青睐，因而薪酬丰厚。如今，这种情况只出现在高端海归人才的身上。据调查，许多企业选拔人才时，没有特别区分海归和非海归群体。在起薪、升迁等方面，海归竞争优势并不明显。调查发现，海归的专业背景依然十分重要，直接影响个人的晋升机会、职业空间以及薪酬高低。

部分海归表示，相比于上海、北京等城市，在深圳生活成本高，且深圳国际化大公司较少，以中小型企业居多，福利体制不完善。尽管如此，海归渐趋理性对待薪酬待遇，更看重的是个人发展和学习空间。调查显示，工作经验是决定海归薪酬高低的重要因素。深圳海归月薪在6000元至10000元的区间比例最多，占60%以上。已就业的深圳海归人员，在薪酬上与非海归差异并不明显。

优势——九成半年内就业 多选择金融行业

调查结果显示，深圳海归整体就业形势比较乐观，就业难现象并不突出，90%以上的海归能在3—6个月内找到工作。

此外，海归就业多青睐于热门行业，如金融及相关服务业、电子信息技术、教育科研和文化创意产业等。据深圳市人力资源和社会保障局统计，2013年选择在深圳就业的2632名海归中，从事工作领域排在前五位的是金融业（386人，占18%），制造业（127人，占5.9%），信息传输、计算机服务和软件业（122人，占5.7%），教育业（80人，占3.7%），科学研究、技术服务和地质勘查业（79人，占3.7%）。

趋势——创业意愿较强烈 “海鸥”群体增多

创业海归人数或进一步增加且呈现年轻化趋势。调查结果显示，88.37%的海归有比较强烈的创业意愿。计划在深圳创业5年以上的海归比例达到63.95%。“80后”甚至“90后”海归纷纷加入创业大军。海归创业领域集中在信息产业、生物医药、节能环保、新材料、移动互联网等领域。深圳留学人员创业园中，70%-80%的海归创业集中于信息产业。

调查发现，深圳“抱团创业”的海归越来越多，创业团队至少2-5人。形式多为导师带学生创业、同事一起创业或朋友一起创业。据羊城晚报报道，美国哥伦比亚医学院研究所的覃宏宁，15年前从北京大学毕业后到哥伦比亚医学院学习，并留校从事研究工作。他说：“我和同事、朋友共8人组成创业团队，带着生物医药类科技项目，回国创业。8人全部是博士、博士后，其中有哥伦比亚医学院研究所的研究人员，还有融资专家。”

此外，“海鸥”群体增多。“海鸥”是指那些频繁来往于国内和海外的特殊留学生群体，主要包括回国创业创新的新侨和向海外投资移民的企业家。他们没有彻底定居中国，其事业、企业或合作项目往往跨越国内外。他们的思想意识已经从过去的“人回国服务”转变为“智力回国服务”。

珠海举办创业周

12月5日，第二届留学生节暨2014海外学人回国创业周在广东珠海开幕。期间，组委会举办了海外学人创新创意创业大赛总决赛、海归青年圆梦座谈会、海归创业论坛、纪录片《容闳》开播仪式、考察参观文化特区、商务沙龙和海归青年浪漫交友派对等12项精彩活动。

图片来源：南方日报