

海归派对圈—— 年味里的新鲜事儿

类晓冉 杨晶茗 孙嘉伟/文 部景雨/摄

度过了一年一度的海归派对季，海归派对呈现出比以往更鲜明的特色。随处可见的微信一族，借由微信打消尴尬，发展友谊、开

拓人脉。民间海归组织通过众筹新模式“凑单”开派对，并分类推出各式各样的主题派对，赋予了本年度海归派对崭新的意义。

点

1. 海归组织不断发展



中国海归精英联盟举办的个人分享与交友主题派对。

“回国之后，感觉跟之前的朋友聊天都隔着一层纱，你跟他聊你的国外经历也不会有什么共鸣。”来自hello海归网的网友Ben这样说道。海归之间彼此有共同的海外留学背景和心理认同感，越来越多的民间海归组织的兴起给他们一个交流的平台。

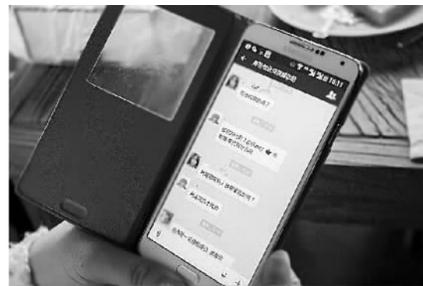
民间的海归组织将海归群体按各行各业分类，细分的种类让海归更容易找到与自己相关的群体。民间海归组织也会定期根据分类举办不同主题的派对。微海派、中国海归精英联盟(CREU)等民间海归组织的兴起，也受到了很多海归的关注，中国海归精英联盟的新浪微博粉丝数已达4万人。无论是线上还是线下，民间海归组织逐渐成为海归们依赖的对象。

中国海归精英联盟负责人之一于斌说：“近年来，国内有很多针对海归群体的网站、论坛，我们在上面分享自己的个人信息和留学经历，简单方便地跟大家进行交流，并且还能找到身边的海归朋友，大家会利用业余时间一起玩，开展一些线下的活动，像各种各样的主题派对，在这些活动中能结交各行各业的朋友。”

民间海归组织的派对之所以能够受到海归们的欢迎，不仅仅是因为他们能在这里找到归属感和认同感，更体现在这些团体组织的活动大多都很接地气和吸引人。正在做移动客户端的海归初创企业创始人崔岷说：“由民间海归组织的主题派对更倾向于大家坐在一起，喝喝茶聊聊天，有实际内容的交流和分享更重要。”

3. 加个微信邀请群聊

各个联谊和派对的现场，人们的目光不再过多聚焦于表演内容，随处可见的是移动时代的新型交友模式。人人拿着手机，打开微信，扫描对方的名片二维码，加好友然后邀请至群聊。互不熟悉的人通过微信彼此相识，以行业和学校分类的聊天组让海归找到了自己的归属感。



海归通过微信群了解商机和交友。

在派对联谊的人群聚集地，微信不再是一个单纯的通讯工具，它已渐渐成为一块磁铁，形成身边交际圈，将交友、恋爱、购物、商谈等多个功能吸纳其中。在2015年2月1日欧美同学会举办的留加分会新春联谊会上，海归们三五成群围坐在一起互相加好友。“因为有缘坐在一起，微信成为我们打破交流障碍的一个渠道，今天我们留加分会群里多出不少新人，我们正在一个一个地添加好友‘方便加个微信吗’成了我今天说的最多

的话。”海归许海清边说边低头同意着刚发来的好友请求。

联谊会上，老一辈海归也用起了新媒体工具，现已退休的张雯华已经78岁了，她平日里与老朋友联系就靠

微信，这次也主动加了他人微信，她笑着说：“别看岁数大了，我们的心态很年轻，我们喜欢参加活动，也不想落后于现代的时光。”

中国海归精英联盟的年会现场，参与的人同时开启微信雷达添加好友。由于各自使用昵称互不相识，现场自发开始了自我介绍的环节，各种各样的介绍风格也把现场的气氛推向高潮。

越来越多的海归融入了互联网，微信拓展人脉作用在联谊派对上尤为明显。海归以此交流工具，缩短了与人交往的时间，拉近了商业交流、经验分享的距离，现实的生活凝结于指尖，商业逻辑也随之转变。

2. 众筹凑齐免费派对



派对现场发放众筹的礼品。

“我有场地，我来提供场地，顺便给我们家酒店做做宣传，但是我得免费来参加”，“我做酒水生意，酒水我包了，但是得加上我们店的冠名”，“那我来提供活动现场的小礼物，给我免门票就行了”……越来越多的海归派对以这种众筹的形式筹办起来。

众筹，即大众筹资或群众筹资，是指用团购加预购的形式，向他人募集项目资金的模式。相对于传统的融资方式，众筹更为开放，能否获得资金也不再是由项目的商业价值作为唯一标准。对于派对的筹备，从场地、酒水、礼品乃至乐队等，从头到尾都可以众筹。

“我有个朋友最近在清华大学东门那边开了个咖啡厅，采用的就是这种众筹的方法。大约是有50个人参与，每个人出资1万元到2万元不等。参与的人想喝咖啡的时候就去了，或者谁有了一个项目，就喊着大家一起去讨论讨论。”加拿大加达国际商务投资咨询公司总裁闫长明介绍道。

对于众筹的模式运用到海归派对，闫长明表示，众筹这种模式提高了活动的参与度，我为人人，人人为我。海归在自己投资、自己消费的同时还搭建了一个交流的平台，除筹集资金，众筹还有更重要的一个功能即较强的社交能力。通过众筹，给项目参与者带来更多的信息、资源的整合以及项目的交流，很容易形成不同类型的发展圈子。

一肩挑

近年来，越来越多的海归带着专利回国创业。将一些优于本土的技术，结合国内的实际情况，在新技术的推广以及本土人才的培养方面，海归发挥着不容小觑的作用。

国内半导体产业的发展同样符合“木桶理论”，现在国内拥有良好的发展基础，但是也存在参差不齐的“短板”，例如自主设计方面较弱等。海归带着国外先进的技术以及自己的研发项目回国，恰能为短板的平衡贡献一份力量。深圳在半导体产业链以设计和应用为强项，这也离不开海归的贡献。除了投身技术研发第一线，另有一些海归投身国内半导体产业的教育事业中，传道、授

业、解惑，努力使高校的科研活动更贴近产业发展，为国内半导体产业的发展培养优质本土人才。

现在，更多的海归选择承担起肩上的责任，将自己的研究项目与国家的技术革新相结合，将自己的学生所学传递给有潜力的下一代，在推动国家技术发展的道路上，海归仍旧任重而道远。



产学研新模式下的海归

赵占杰

海归学者：结识了产业界朋友

何进，北京大学深圳系统设计重点实验室主任。2001年至2005年以访问学者的身份在美国加州大学伯克利分校跟随世界微电子领域的专家胡正明教授从事研究工作。

“我2005年回国，到今年已经10年了。人生能有几个10年可以真正做点事情？”何进以这样的感慨开始了他在“新一代信息技术科技创新和产学研新模式高层论坛”的发言。这10年，他在国内外权威期刊发表160多篇文章，承担了多项国家重点项目，培养了许多优秀人才。但在他看来，这10年最大的成就是“结识了一批产业界的朋友”。

这种对产业界的关注源于他在国外研究的经历。国外产业界与学术界的频繁互动使得许多成熟的新技术很快就能付诸产业化，而产业界也因此可以更好地反哺学术界进行进一步的研究。这给何进留下了深刻的印象，也让他决心将这样的产学研模式带回祖国。

这并不是一条好走的路。为了更好地服务产业界，他主动去拜访企业，但却常常碰壁。2008年，他去一家企业谈产学研合作，企业老总却没有露面，只派了一个技术人员来出席会议。他没有放弃，从小的合作项目开始一点一点地做，让企业渐渐尝到了甜头。最终，实验室与这家企业在6年后达成了战略合作。

大家认同：深圳是海归的沃土

在“新一代信息技术科技创新和产学研新模式高层论坛”的茶歇期间，一位经常跑科技口的记者讲了一个耐人寻味的故事。

在国内某集成电路企业的一次产品发布会上，有一位新手记者提了一个让主办方有点尴尬的问题“请问封装测试产业在美国市场

2月4日，新一代信息技术科技创新和产学研新模式高层论坛在深圳科技园举办。来自中科院、香港科技大学、清华大学、北京大学等高校的教授们，围绕IC(集成电路)设计议题，为在场人员带来视听盛宴。本报以3位研究人员的事例一窥海归在新技术的研究和推广方面的所作所为。



张义门教授(左一)和与会者会谈。

赵占杰摄

的发展如何？”稍稍对半导体产业有所了解的人都知道，芯片封装测试技术比较低端，美国等发达国家已经将这些产业转移到中国等发展中国家了。

这个故事从侧面反映了中国在半导体行业长长的产业链上主要占据的是低端的芯片制造部分，在设计方面较弱。因此，许多高端芯片都要依赖进口。数据显示，近几年国内每年芯片进口金额都接近甚至超过原油进口。

“除了中芯国际刚刚投产的晶圆厂，深圳基本上没有制造方面的半导体产业。”国家集成电路设计深圳产业化基地周生明主任介绍道。与全国的情况相反，深圳在半导体产业链以设计和应用为强项，而这离不开海归的贡献。

“据我估计，深圳60%的芯片设计公司是海归参与创立的。”深圳电通微电子股份有限公司副董事长李亚女士也是一名海归，在她看来，海归在技术上确实要领先一步。许多海归往往是带着专利回国创业的。

专家观点：半导体产业应有中国模式

在“新一代信息技术科技创新和产学研新模式高层论坛”上，有一位衣着朴素的老人一直在专注地倾听着台上的报告。在报告结束后的自由讨论环节，这位老人以美国半导体公司为例，阐述他对产学研新模式的看法，赢得在场人士频频点头。

他叫张义门，西安电子科技大学微电子学院教授，是一名资深海归。“我1982年出国，是最早一批出去学集成电路的中国大陆人。”这就是他十分熟悉美国半导体公司的原因。学成归来后，他就担任了西安电子科技大学微电子所的所长，为中国半导体产业的发展培养了许多本土人才。

张义门一直在探索如何让高校的科研活动更贴近产业发展，但在内地一直会受到各种条件的限制。

同时，他也认为不能照搬硅谷的产学研模式，而应该结合中国国情继续探索。“应该把它当作一个新课题来做。”