近年，海归数量增多，并呈年轻化趋势。随着国内加大对海归创业的扶持力度，以及国内市场环境的良好发展，有这样一群海归，他们在国外创业后，选择回到国内继续创业，在国内市场中抢占一席之地或将国外先进理念带入国内。

国外搭架子 回国趟路子

创业从留学就开始啦！

周 鑫 王晓蓉

每周五下午郑丁团队会开“吐槽会”，缓解压力 。

海归归国寻找合作伙伴

今年26岁的郑丁是熵功场科技有限公司创始人兼首席执行长，他在美国罗切斯特大学留学期间就开始了创业历程。他和在哈佛留学的朋友开发了一款在线留学产品，把国内学生和美国名校导师联系起来。省去了中间的中介费用，创立第一年，郑丁就赚到了十几万美元。正当公司势头不错的时候，郑丁却选择了回国创业。“第一个项目的市场在中国，所以要回国发展。对我自己来说，国内的环境更有意思一些。国内毕竟有更多的小伙伴，创业不孤单。”

郑丁表示，促使他回国的另一个原因是在美国创业并不容易。“在美国，华人创办的互联网科技公司很少，投资界也不认可，有一种刻板印象在里面。现在国内的创业环境非常好，我已经鼓励非常多的朋友回国创业。”

“现在国内的创业公司得到越来越多的认可，市场的反应也不错。以前较小的公司不容易招到人，但现在在招聘方面的差异并不大。”郑丁说。在他看来，这几年，包括移动互联网、大数据在内的因素能改变很多行业，在转型期可以把握很多机会。现在有了技术和团队，只要是门槛比较低的项目，就会吸引一批年轻人来创业，而资本市场又认可这批年轻人，所以，他们就可以做很多有意思的事情，这跟以前相比有很大的不同。”

杭州创业萌生更多想法

回国后的郑丁和他的海归合作伙伴，将第一个项目落户在杭州余杭区的海创园。“中国有很好的创业环境。海创园会减免房租，创业者还有较高的补贴，在其他国家几乎没有这样的情况。这对想创业的人来说也是一种激励，而且国内也有不错的融资环境。”第一个项目进行没多久，郑丁又萌生出开发一款摄影服务引导式搜索平台的APP的想法。

2014年8月份，郑丁和几个海归小伙伴在浙江大学的一家咖啡厅里开始了对“捕捉咔咔”APP的开发。郑丁坦言，在创业初期，招人也是个问题。“首先要搭建技术团队。因为自己是学材料科学的，不会写代码，就去浙大写代码的论坛或学生群体拉人，找他们给我们做兼职，慢慢就把产品做出来了，后面就有更多人加入进来，相对就比较完善了。”郑丁说。

在郑丁看来，虽然国内的创业环境比较适合自己，但美国创业的整个生态链比中国更加专业。“加州大学伯克利分校的孵化器观景台，从想法的产生、组建团队、导师介入到后面资本介入 、团队扩大等发展环节，你所在的孵化器或投资机构都会十分专业地为你服务，提供法律支持等。其实简单来说，在国外创业每个环节都有专业的团队，做专业的事情，而在国内创业就好像必须得什么都懂什么都会，竞争更加无序一些。”

“回国创业是自然而然的事”

选择回国创业前，管俊源就读于南加州大学

管俊源和他的创业团队每周会选时间到咖啡馆小聚，讨论下一步工作计划。

工商管理专业，曾在美国开了一家鞋子贸易公司。“如果做零售行业，美国与国内最大的不同就是消费者的认知。”谈起在美国的创业经历，管俊源说，“在美国做零售，大家很注重信誉和细节。不论是鞋子还是衣服，消费者即使是买完使用过了，如果觉着不合适或者不满意，30天内无条件退换。在美国有很多人性化的服务，但在中国可能就太不适用。”

毕业后，管俊源毅然放弃美国某著名智能家居公司的聘书，选择回国创业。在他看来，留学生毕业后回国创业是一件自然而然的事。“如果说想要找一份工作，拿一份不错的薪水，更应该考虑一下美国。”但是管俊源在出国前就已经有了一些规划，“出国之前就想毕业以后要回国做一些事情。”国内相对广阔的市场，对于选择做实业的管俊源是一个很大的诱惑。“国内有较大发展的机会是我选择回国创业的重要原因。国内有很多行业，还处在刚刚发展或者快速发展的阶段，但是在美国，各行各业已经饱和了，创业在美国其实是一件很难的事情。”

回国后，管俊源十分看好有机食品行业，他和几个志同道合的朋友创办了一个健康餐饮管理公司。在管俊源的规划中，这个公司将会成为国内首家专业健康餐饮品牌。在他看来，这个在美国认知度非常高的行业，在中国还是朝阳产业。虽然目前国内的市场并不完善，但是管俊源坚信：“随着人民生活水平的提高，会有越来越多的人关注健康。”

长久以来，海归创业倾向于北上广深等大城市，但近年来，越来越多的海归选择到二三线城市创业。同时，各地市为吸引人才也纷纷“大显身手”：江苏吴江出台政策“鼓励海归创业带动就业”；成都推出“大学生、海归创业最高可获100万元补贴”。有的地区除了给予创业补贴外，还增加了住房补贴、解决户口等优惠政策吸引人才，向海归抛出橄榄枝。

二三线城市引力还有啥？

王亚萍 张 洁

哈佛毕业杭州创业：环境因素很重要

哈佛大学毕业的郭磊，6年前在杭州创办了国内首家专注于医学科研技术服务的公司。

选择杭州创业，郭磊首先考虑的是自己的行业。郭磊创办的企业属于服务行业，而杭州的服务业全国排名领先，同时，服务业也是杭州目前以及未来将着力发展的重要方面。其次，杭州在支持创新创业方面，也走在全国前列，对郭磊来说这是十分关键的因素。

郭磊认为，海归选择创业城市这方面，环境因素很重要。 郭磊说：“就我们这些医学科研咨询及技术服务领域的人来说，杭州本身拥有众多高端的医学科研人才及企业，这是各类资源充分发挥自身优势，提高资源整合效率的重要基础。其次，杭州也具备良好的区位优势，尤其是紧邻长三角中心城市上海，这有利于发展杭州的高新技术产业。”

关于现在媒体报道中的“海归创业冷对北上广”这样的现象，郭磊说：“一线大城市本身所凸显出的人口、环境、交通、资源问题，目前尚未得到很好的改善，而由这些问题所导致的竞争压力大、创业成本高等问题，也是让创业者对北上广深大城市退避三舍的重要原因。”

丹麦海归回乡开店：“天时地利人和”

曾在丹麦留学的张睿在大学时学的是市场管理，却在偶然间爱上了咖啡制作。张睿回国后先后在北京、合肥等地工作过一段时间，最终选择了回到家乡青岛创业，开了一家咖啡店。张睿说，最开始也想在北京创业，但还是想离家近一点，所以选择了青岛。

张睿说，他选择在青岛创业的原因很简单。青岛的咖啡行业发展得比较快速，也比较良性，同时青岛这边有很多韩国人、日本人，他们在早期带动了一批喜欢喝咖啡的人群，相对来说有比较大的市场潜力。

张睿的咖啡团队由10人组成。其中大部分是“90后”。张睿说，这个团队的特色就是年轻、有活力、有想法，团队里没有老板和员工之分，大家都是平等的，都对咖啡行业有很大的热情。在张睿的团队里，有留日归来的设计师，有摄影师，有音乐爱好者……但他们有共同的理念，就是通过咖啡店这个平台，展示中国咖啡师的魅力，让大家爱上在咖啡馆里的时光。

互利共赢：二三线城市获发展

《广东青年创业就业蓝皮书2015》显示，当前，广东海归创业的地域分布特点是从广深向珠三角二线城市扩散。海归选择二线城市创业，也给二线城市带来了发展机遇。

资源分布不均，创业发展机会不同。中国留学生创业协会会长陆神州表示，他比较支持海归去自己的家乡创业，或者去其他的二线城市创业。目前中国的资源过度集中在北上广深，包括教育、医疗、企业、政府等，造成了资源的浪费。所以，海归到二线城市可以减少一部分的竞争压力，获得更多的机会，同时也能带动当地教育、医疗等方面的发展，打破资源过度集中浪费的现象。

不同的创业项目，在不同城市中的发展前景也不同。某些项目在二三线城市发展有较大空间。北京艾科格林科技有限公司创始人、总经理廖星说，打车软件就是在杭州这样的城市起步的，开拓了一个新的市场，进而改变了城市的交通问题，为市民提供了服务。

“海归选择二三线城市创业，能产生群聚效应。海归聚在一起，会形成良好的创业氛围，同行业还可以优势互补，整合上下游产业链。这对弥补二三线城市与一线城市的差距，很有帮助。”廖星说。

不同的行业，需要不同的资源。从哈佛毕业回国创立马展金融的徐彬认为，海归创业城市不一定非要选择北上广深，主要还得考虑自己所处行业的特点。“一线城市的人才、风投资源以及改革红利比较丰富，二三线城市的地方政府扶植力度更大。所以，海归创业者，可以多观察，对各个地方的创业扶持政策进行多方面比较，仔细分析自己所处行业的实际情况，切勿盲目选择城市。”徐彬说。

创事记

创业别只盯科技

齐 心

创业之路有万千，不一定只盯着互联网。

海归一向被认为是先进技术与先进理念的携带者。由此带来的一个错觉是：归国创业，就必须衣锦还乡般地进入“高精尖”；一旦选择某个传统实业，便会引起惊奇，“海归回国卖酿皮”都能成为新闻。

这是一个崇尚“中国智造”的时代了。

同为创业者，海归与本土人才相比，有着更广阔的国际视野，更容易接触到世界前沿的技术和资讯。在这个前提下，先进的理念与传统实业，并非水火不容，都是通向成功之路。

请不要将眼光只放在科技概念上。在“大众创业、万众创新”的阶段，如何把我国国情与国外理念相结合运用到实业，应该值得创业者思考——尤其是在万籁俱寂、扪心自问的时刻。

李从玉：汇聚精英是他的目标

武英姿

留学：放弃工作，继续深造

“大学时代，我的梦想是做一名记者。毕业后梦想成真，但也随之失去继续留校深造的机会，”李从玉说，“多年的传媒生涯让我感受到不同的人生，变得坚强、有韧性、处事坦然。但我想通过跨界，实现自己的另一个梦想。” 当时李从玉任职于一家外资出版机构，周围的环境让他产生务必学好英语的强烈愿望，这促使他最终选择出国，去实现梦想。

放弃从事8年的传媒工作，重拾多年未碰的课本，这不仅需要勇气，更需要付出常人难以想象的努力。8年的中文传媒工作，从未触碰过英语，他从最低级别的语言课学起，最终获得全英文授课的MBA学位。当初许多人认为这个“同届年龄最长的学生”不可能坚持下来，但李从玉最终证明了自己。

他走过东南亚各国和悉尼、墨尔本、布里斯班等澳洲许多地方，结识了来自全球各地的朋友。李从玉说：“在国外你会发现，有钱并不是受人尊重的资本，懂礼貌，有涵养才是。”

“团结有追求的华人力量，凝聚有品质的海归精英”，把海外华侨华人、全球海归以及国内行业精英联合起来，实现资源共享，促进信息融通，实现海内外华人经济、文化活动的深入交流，促进华人世界团结共赢，这便是李从玉创建华人海归精英会的初衷。

回国：态度重于能力

“在国外也有不少机会，但那毕竟是别人的国家。”谈起回国原因，李从玉说，“作为海外留学生，学成回国参与祖国的发展和建设，是我们应该做的事。一个人能做多少是能力问题，但做不做是态度问题，态度重于能力。”

回国后，李从玉将目光投放到创新和创业方面。“我们要有一定的格局或高度，纵观中国社会的未来发展趋势，了解国家和社会亟待解决或正面临的问题。比如，人口老龄化问题，社会将面临养老以及殡葬问题。土地是不可再生资源，所以，我们引进台湾和新加坡的创新理念，结合中国实际情况，打造现代化、人文化、宗祠化的生命纪念馆。我们提倡社区养老，倡导建造向空中或地下纵向发展的生命纪念馆，解决养老和殡葬问题。这样既节省土地资源，又能环保，最重要的是传承中国孝道文化，保护和恢复传统习俗。”

成立精英会，抱团取暖

“当时看到国外有很多商会，都以姓氏或地域区分。我就想打破这个概念，让所有爱国华人团结在一起。无论在国外还是国内，都能够资源共享和信息互通。”李从玉说。“当克莱夫·帕尔默的辱华言论出现时，我很气愤，就想组织大家抗议，让他向华人世界书面道歉。”出于希望归国华人与海外侨胞之间保持高效互动的想法以及自身强烈的爱国情怀，李从玉创建了华人海归精英会。

链接：

李从玉 籍贯山东郓城，毕业于山东农业大学；先后留学于新加坡和澳大利亚，毕业于澳大利亚纽卡斯尔大学，获取工商管理硕士学位。“华人海归精英会”创始人兼总会会长，现任新加坡大东方自然资源投资集团副总经理兼北京分公司总经理。