

此时此刻，中关村创业大街上依然热闹非凡。熙熙攘攘的人群中，不难发现意气风发的海归；但更多的是拥有同样梦想的本土创业者。没人刻意要区别这一点……

中关村创业大街见闻

王亚萍 周鑫



6月12日，中关村创业大街迎来“开街”一周年。统计显示，在过去的一年，该街已孵化创业企业超过600家，其中获得融资的企业超过350家，平均每家企业融资500万元，融资总额超过17.5亿元。在孵化的创业企业中，有海归创业团队92个。开街至今，在创业热潮下，越来越多的海归创业者踏上了这条仅有200米长的中关村创业大街。



为增加关注度，不少服务机构都举办了扫二维码送礼品的活动。(本文摄影：周鑫)

入驻中关村的北京龙佑律师事务所的律师南治军表示，近两年海归创业者不断增加。“国内的创业氛围好，市场也很大。前两天，有个在荷兰待了十几年的海归来咨询问题。他现在做的是新西兰留学服务，利用的就是他在海外聚集的大量资源，这个在国内优势很明显，但他对国内的情况不了解。”南治军提到，相较于本土创业者，海归对法律的重程度更高。

在创业大街上的“拉勾网”、“91财务”、“因果树”等都是海归人员参与创办的企业，这些企业相对来说发展得比较快，表现在团队规模的不断扩大以及企业知名度的提升。同时，随着“大众创业，万众创新”的提出，大批创业者涌现，本土创业者在技术、产品、想法等许多方面都不输海归。“微信咖啡机”、“创意

化了创业公共服务，着力打造“创业会客厅”公共服务平台建设。这里的“线上+线下”服务模式，集中了创业政务服务、专业服务、政策服务、创新展示等功能，打造成“动态移动式服务平台”。目前，已引进政府相关部门机构、投融资机构、专业服务机构60家，作为海淀区首批“多证联办”服务窗口，已经完成65家创业企业的工商注册。

在以“创业展示日”为主题的创业服务集中，海归创业者田晓鹏的摊位吸引了多人的驻足围观。他所开发的微信产品叫做“e快做”，是一款专门针对“拖延症患者”的产品，它通过使用者发起活动、朋友的监督，促使使用者完成一段时期的活动。“有些人想健身，可能真正行动起来很困难。但是如果使用这款产品，用户发布一个活动，让朋友来监督，交一定的押金，在一段时间内若完成了活动，这笔钱就会回到用户手中，如果没完成，那这些钱就到了监督的朋友手中。”田晓鹏说，在创业大街工作，特别是创业会客厅，会有很多的便利。“首先各种服务机构和投资机构距离很近，因此进行沟通和寻求服务的成本低；其次，创业过程中各种手续办理比较便利；第三，地理位置有助于招聘以及约见关键用户和建立关系。”田晓鹏说。

作用是相互的，创业大街为海归提供了便利，海归也为创业大街注入了新鲜活力。“海归团队为中关村注入了新鲜的血液，他们发挥了在国外获得的资源、经验优势，更倾向于技术、社交等方向的创业项目。”中关村创业大街的运营商海置科创科技有限公司的工作人员说。



海归林申在创业大街上即兴进行三分钟的脱口秀表演，讲述他的创业故事，引得阵阵掌声。

宝”等产品就是由本土创业者研发而成。本土创业者给海归创业者带来一定的压力和挑战，但同时也对海归创业有一定的推动作用。

有创业者表示，海归团队与本土团队之间几乎没有差别。“创业面临的挑战也不是来自别的团队，还是要看自身发展。”一位本土创业者说。作为全国首个大规模集聚早期创新创业要素的特色街区，中关村创业大街上的大部分创业团队还很年轻。无论是海归创业者还是本土创业者，他们谈起创业时言语中都带有一种热情和激情。走在中关村创业大街上，陌生人可能通过几分钟的聊天熟络得像老友，每一个看似不靠谱的想法也总有人捧场，每一个创意、每一个点子说出来，可能都帮你实现，这也许就是创业的魅力吧。

一站式服务 助力海归创业

据了解，开街以来，中关村创业大街进一步强

互联网为主 创业方向多元化

冯文轩，2013年从加拿大毕业回国。2015年，他开发了专注于摄影的O2O平台——爱卡卡。“用户群体以国内外大学生作为切入点，在线预约，线下拍摄。这有点类似于摄影界的‘淘宝’。”冯文轩说，中关村的投资机构多，互联网创业环境好。今年3月，他独自一人来到北京跟朋友搭伙做起了这个摄影平台。借住在同学的房子里，过着每天早晨6时起床，晚上22时多回家的生活，他依然乐在其中。来北京后，他顺利找到了7个技术合伙人。

在中关村创业大街成立一周年庆典中，有很多海归互联网企业。毕业于沙特国王科技大学的林申及他的合伙人开发了“吃在中国”这一主打私厨的微信平台，用户量已达10万。在“互联网股权融资平台创投圈”摊位前，不断有询问的创业者。“我们已经做了35期路演活动，共涵盖300个创业项目，其中有一部分是海归创业团队。整体看来，海归团队在互联网方面的创业还是比较多，他们在海外能接触到国内目前还没有的模式，在这方面他们有一定的优势。而且政府针对海归创业者有一定的扶持政策，比本土的创业者机会也更多。”创投圈的工作人员孟金龙说道。

本土加海归 强强联合

在中关村创业大街，创业者们穿梭于各种场合，在咖啡馆构思产品、在路演中心学习经验、在投资机构寻求资金。在采访中很多创业者表示，如今海归创业与本土创业者相比并没有特别大的优势。许多本土创业者在受访时笑言：我们“土鳖”并不比海归差。



“千人计划”专家服务团考察沈阳太阳微光技术有限公司。受访者提供

专家团服务地方发展

为促进地方相关领域产业发展，进行创新创业人才对接服务，欧美同学会组织专家团服务地方发展。欧美同学会联络工作部调研员孙玲说：“本次活动旨在发挥‘千人计划’专家引领科技创新的特殊作用及智力、创新和人才优势，为地方的经济社会发展建言献策。”据孙玲介绍，专家团服务地方主要是提供人才和智力服务，包括解决技术难题、培养技术人才、转化科技成果、为当地发展建言献策以及推动经济社会发展和产业转型升级。这些专家在环境科学、电子信息、新材料、清洁能源、生物医药、机械装备等多行业各有建树，为国家和地方的经济社会发展作出了突出贡献。

据了解，此次服务活动主要是结合地方对人才、技术的需求，进行人才、项目对接。共达成人才和项目合作意向136个。其中在沈阳达成了项

目合作意向113个，现场签约4个，大连达成合作意向23个，现场签订合作协议6个。

同时，此次“千人计划”专家赴沈阳、大连开展服务活动，与之前相比也有一些突破和创新。孙玲介绍说，现在争取了地方政府的参与和支持，能够更好地实现企业对接。另外，工作方式也由原来走马观花式的考察变得更加实际，有些活动能够落到实处。

百名牛津剑桥博士中国行

“百名牛津、剑桥博士中国行暨创新创业论坛”这个活动正在筹备阶段，预计在8月底9月初举行，目前处于

高层次海归 瞄准各行各业

张洁

报名阶段。”孙玲介绍说，这次活动是第一次举办，主要是给将要回国的海外留学人员搭建一个平台，并且让他们在创业学院接受培训，了解国内信息，使他们回国创业的时候少走弯路。

“为这次的‘百名牛津、剑桥博士中国行’，我们可能会做一个创新创业的论坛，邀请投资专家，给他们讲课。由于信息的不对称性，有些留学人员对国内情况并不了解，给他

们搭一个平台，让他们直接和地方政府进行沟通。”孙玲说。

“百名牛津、剑桥博士中国行”不同于“千人计划”专家服务团。虽然他们的目的都是服务地方，有些项目与地方有重合之处。但是，孙玲表示，“百名牛津、剑桥博士中国行”是满足地方对海外博士人才方面的需求，而“千人计划”专家团的大多数专家都有自己的创业项目；其次，有些地方发展遇到瓶颈，涉及到产业转型升级、经济转型，“千人计划”专家就起到一个建言献策的作用。海外博士回国就业创业，“牛津、剑桥博士中国行”活动可以为他们回国搭线，提供一个好的创业环境。



对涌进中关村创业大街的创业者而言，这里的创业服务越来越完善，但同时也意味着进入门槛变高以及竞争更加激烈。

海归创业与本土创业狭路相逢，谁胜？恐怕没有人能回答这个问题。在这个时代来看，海归创业者与本土创业者在创业时各有优势，谈不上孰优孰劣。至于那些成功的创业者，也许只是把握住了机遇，多了一些运气罢了。

在同一条大街上的创业项目会重合，这无法避免。但那些在竞争中生存下来的企业有时候就多那么一点点的坚持。所以，创业者比拼的也许是比别人多那么一点点创意，也许是脚步比别人快那么一点点，也许是技术上比别人硬一点点。这些“一点点”都是为了保持自己的独特性。

但在科技高速发展的今天，永远只是“一点点”并没有那么容易。海归创业与本土创业在事实上并没有什么太大的区别，他们都是创业者，都怀有创业梦。每一

个创业者都在面临竞争，但我们更愿意看到的是，创业者能够在竞争中寻求合作，达到强强联合。从相互竞争走向互利合作，创业可能会焕发出新的生机。



竞争中寻求合作

齐心

李兴斌出生于1975年，1997年从上海理工大学毕业后直接到北京工作，1999年赴英国赫特福德大学攻读计算机硕士。2006年和他在中国的第一个老板阿里斯特合伙创办英国安森德有限公司，2009年在中关村软件园留学人员创业园创办了北京谛力泰克科技有限公司，并于2013年10月初获得1000万元人民币的风险投资。“我始终是精力充沛的，而且我喜欢忙碌的感觉。”他说，“我就是个闲不住的人。”

毛遂自荐获重视

生长于黑龙江的李兴斌，是个典型的东北汉子，但性格中也不乏细心与柔情。这得益于在南方的4年大学生活。“当年报考大学的时候我就想，在北方生活了这么久，该去南方体验一下了，文化应该要多元学习。”李兴斌说。

作为北方人，大学毕业后的李兴斌还是选择到北京工作。他被分配到中国最大的国有家具制造企业，从事家具销售工作。公司规定，所有新人都必须从最底层做起，要先在车间干3个月的木头。李兴斌和其他新人一样，从锯木头开始了自己的工作。随着对公司的观察与了解的增多，李兴斌发现了公司的一些不足。于是他利用休息时间写了一份《主动营销方案》，直接寄到了总经理办公室。“领导在开中层干部管理会的时候专门表扬了我，我也成为车间的新人里第一个被调到写字楼的人。”

李兴斌：在家居业创业

武英姿

中断读博去创业

在北京工作了两年后，李兴斌感觉当时的公司还是有计划经济的影子，在国内发展不是最理想的选择。“在那个年代，出国读个硕士是很有含金量的事。同时我也感到自己的知识储备不够，希望进一步提升自己。”李兴斌说，“当时电视剧《北京人在纽约》热播，对于许多中国人来说，英美是遥远陌生而富足的土地，他们相信那里有无数的好机会。为了实现自己的梦想，他们不惜付出极大的代价。”也是受当时社会环境的影响，李兴斌很快便选择了赴英国读书。

“英国人很绅士，他们非常注重细节，这对我影响很深。”李兴斌说，“在英国读书期间，我从来没有发现有争吵的情况，大家都非常遵守规则。”尽管已经习惯在英国的生活，但是李兴斌回国的决心从没动摇过。

获得计算机硕士学位后，李兴斌继续读博士。“2001年，我感受到互联网时代已经到来。于是我中断了半年的博士，直接投身到工作实践中。”

国外充电为回国

“虽然国外自然、物质环境好，生活安逸舒适，但是当家作主人的感觉却只有在中国才会体验到。”李兴斌说，“作为一个中国人，更是要为祖国的强大做出贡献，在国外越久这种认识越是强烈。”

2009年，离开祖国10年的李兴斌，带着英国的软件开发合同回到了北京，开始了创立公司和团队搭建工作。为国内外互联网企业做软件开发的多年经验，让李兴斌的团队全程见证了各种商业模式的兴衰与发展，他清楚地认识到家居行业互联网平台时代的到来。通过科学的模式设计，最终实现C端消费者在线三维体验式购买家居商品，价格比卖场价格低一半，从而提高国人的家居生活品质。

“我很喜欢乔布斯，因为他通过产品改变了人们的生活习惯和质量，他做了一件非常伟大的事。”李兴斌说，“我觉得我现在也在做着和乔布斯一样的事，我觉得很有成就感。”

