

线上随时掌握动态 线下拓展交际圈子

## 海归融入社会更“接地气”

周鑫 王亚萍

根据中国与全球化智库与智联卓聘联合发布的《2015年中国海归就业与创业报告》显示,超过八成的海归回国后都能实现再融入,与2013年的调查结果“半数以上的海归一直难以融入国内环境”相比,海归的社会融入情况得到了极大的改善。究其原因,移动通信技术的发展及国内创新创业氛围的提升,为海归提供了更多融入社会的渠道。

## 时时关注国内环境

刚过而立之年的黄金堂,是中国科学技术大学和德国亚琛工业大学联合的培养博士,现任瑞士保罗谢尔研究所博士后研究员。他曾在国外多个研究机构工作,现在的他想回国到高校工作。“在多个研究所的工作经历让我具备相对广阔的视野和先进的研究方法。我希望把这些知识通过高校资源更快更直接地传授给年轻人,因为他们是国家的未来。”

为了及时掌握国内的就业创业动态,工作之余,黄金堂每天都会通过国内的一些门户网站和所关注的微信公众号获取国内最新最快的信息。“移动通信技术的确给我们海外留学人员提供了非常便捷的了解国内信息的渠道。”

除了线上及时掌握国内动态外,黄金堂也曾多次回国参加一些地方的人才引进活动,来了解国家和地方的政策



黄金堂(左二)在参加“海外赤子北京行”活动时,与“千人计划”专家吴军(左一)讨论国内微电子行业的现状、北方微电子的工作环境和国内的人才政策等。受访者供图

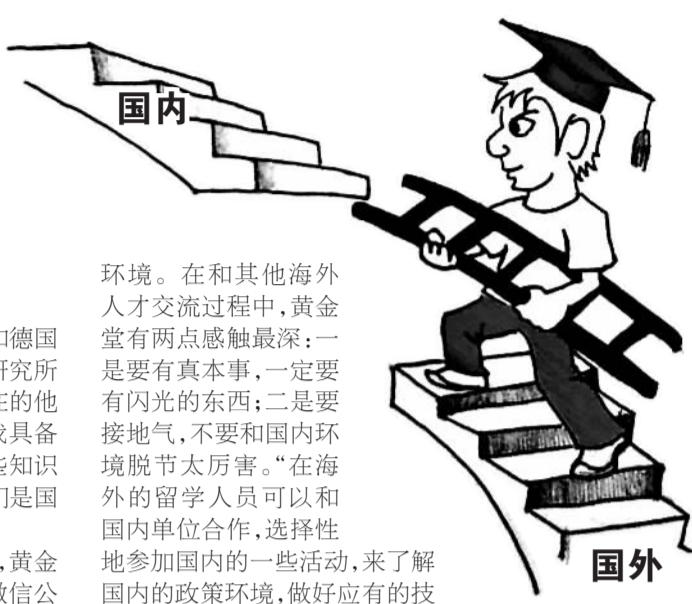


史宏艳(左二)和她的团队正在办公室进行头脑风暴。受访者供图

## 直接创业艰险 就业孕育创业

今年春天,史宏艳作为合伙人加入了“周围金服”这一基于定位功能的投融资服务项目,开始做个人对个人的网贷平台。在创业之前,史宏艳曾在美国洛杉矶的会计师事务所工作。2013年初,她回到北京,开始从事房地产、金融机构方面的工作。

史宏艳说,两段就业经历给自己后来的创业带来了很大的帮助。“在美国的从业经历让我开阔了眼界,看到了成熟市场的做法。回国后的工作经历让我更加熟悉本土市场,并且真正启发了我。”史宏艳在北京的一家房地产企业工作时,一位合作过的建材商找到他们,希望提前支付一笔3个月期限的应付账款。当时史宏艳突然脑洞



赖洋制图

环境。在和其他海外人才交流过程中,黄金堂有两点感触最深:一是要有真本事,一定要有闪光的东西;二是要接地气,不要和国内环境脱节太厉害。“在海外的留学人员可以和国内单位合作,选择性地参加国内的一些活动,来了解国内的政策环境,做好应有的技术储备和心理建设,避免回国后不适应。”

黄金堂在国外工作期间,和国内的很多单位也保持着合作和交流。对他来说,不存在人脉断层的问题。

正在申请“海聚工程”的郭江,曾在日本东京大学留学。为了让自己更了解国内环境,他也通过参加在国内举办的国际会议与国内高校交流等活动拓展社交圈。“主要还是通过跟国内同行进行交流,多参加国内举办的引进海外人才的活动。”

## 线上随时掌握动态

参加了“2015海外赤子北京行”活动的近百名海归加入了活动主办方创建的同名微信群。海归们常在群里分享他们的创业历程,寻求建议也互相鼓舞。虽然活动已经结束了一个月,但他们中大多数人依然保持着联系。随着创新创业浪潮的兴起,为海外留学人员量身定做的大赛和交流活动层出不穷。互联网技术的发展,让活动得以延续,也让海归有了更紧密的线上互动圈。

就职于北京大学光华管理学院本研办的熊峰,在法国留学期间就通过互联网和国内联系。“留学时,通过各种即

时聊天工具,可以和国内的亲朋好友无国界地保持联系;通过对国内新闻的关注,我知道每天的热点事件,不至于产生环境‘断层’。”熊峰说。

同样,张亨德在美国留学的时候也是通过线上随时获取国内动态。“我主要通过电脑与国内保持沟通,看一些国内的新闻、电视节目或者网站。”张亨德说,相对于早期的华侨和留学生,“信息不对称”的问题已经大幅减轻了。“因为移动互联网的兴起,我们可以比较及时有效地看到国内的信息。在国外不仅可以看国内的网站,也可以看国外的网站、国外的报道分析。也就是对比多个媒体,去了解国内的动态。”

## 线下拓宽交际圈

张亨德留学时,通过在寒暑假回国实习更快地了解国内的情况。回国后,他更多地是加入海归社群,参加海归活动,来拓展交际。“这些方式把线上线下的活动都结合到一起了。此外,我会参加各种创业营、海归主题聚会。我们海归都很热衷于参加这些活动。”

从带创业项目回国做宣讲,到成功融到第一桶金,“90后”小伙吕梁和他的团队只用了不到两个月的时间。他的投资人徐骏跟他说,这种幸运是长期积累下来的,资本永远都在寻找有准备的人。

回国后,吕梁的团队到很多地方做过宣讲。通过投资人推荐,参加创业咖啡、路演之类的活动,吕梁认识了一群同在创业道路上的朋友。“只要你有一个出色的想法,努力把它完成好,资金总是不缺的。”吕梁说。

吕梁对项目的融资有了自己的想法。“现在我们团队在融资时,除了考量资金,更看重投资人背后的资源。因为我们要考虑下一轮融资,拿到资源怎么才可以把产品做大,这就是一个有效的人脉。”

针对海归是否越来越融入国内环境,熊峰表示,短短两年就让海归融入社会难的问题得到质的改善,这未免有些理想主义了。但相较于以往,如今海归回国后对社会的适应程度确有所提高。“首先,海归数量迅速增加,越来越多的人具有海归背景,而具有相似经历的群体彼此之间沟通交流的阻力大大降低。同时,海归群体相互间的社会支持系统得以增强。其次,国家和各级政府部门也出台了更多相应政策,为海归尽快适应当地环境提供了更多的机会和平台,帮助海归更好地融入社会。”熊峰说。

从日企辞职后,刘远超选择了珠三角地区的中心城市广州作为自己的创业城市。“广州属于工业地带,高新科技、电子科技与国外贸易相对成熟和发达。”在智能手机遍地开花的国内市场,他选择了针对智能机开发周边配套产品。“正是因为广州旁边挨着佛山、深圳等国内的工业基地,当时设计、开模和技术开发都是‘过条马路’的距离。”

在一线城市租房、吃泡面、挤地铁、熬夜整方案,这些普通人认为辛苦的日子,却被刘远超看做是一种只属于创业者的浪漫,也是一个团队必须要经过的历程。“虽然二三线城市生活门槛较低,没有紧迫感,但项目容易在慵懒的市场和慵懒的团队氛围里慢慢过气、搁置,再好的项目也会丢失它的‘时机’门槛。”

刘远超认为,一线城市本身就有许多海归群体,而海归群体也是一个思想较开放、比较团结的群体。一旦进入当地的海归圈,总是能得到很多有助于项目成长的资源。



刘远超(左二)和他的伙伴们在北京为新上线的项目“创业部落”召开发布会。受访者供图

## 修复“时空断层”

齐心

海归创业者拥有多年在海外求学和生活的经历,从而更加具备国际化的视野。但一些海归也表示,常年在海外上学,时间长和距离远造成了自身与国内社会环境“脱节”,产生“时空断层”。

但如今移动互联网的发展,迅速地改变了由于“时空断层”而给海归创业者带来的劣势。通过社交网络,海归在海外学习期间仍然能够与国内的亲友保持密切的联络和互动,维护好自己的人脉关系;同时,他们还能够及时了解国内的社会热点,关注和参与公共事务。国内国外的双重视野,使海归既能国际化又能接地气。

一些由政府举办的创新创业论坛,也让可能素不相识的海归创业者成为志同道合的朋友。越来越丰富的线下活动,正在帮助海归克服“时空断层”,更快地融入到国内社会。



## 海外初识金融

1998年前后,当时高中毕业、不到20岁的徐辉便离开家乡江西,前往新加坡理工学院攻读计算机专业的工学学士学位。

对徐辉影响最深的,是在新加坡最先接触到了金融,这也为他日后回国创立金融公司埋下伏笔。徐辉拿着当时父亲给他的2万新币(约9.2万元人民币),去新加坡银行存钱。银行的客户经理告诉他,存钱要收取保管费,不如拿去购买基金产品。“这跟国内的理念完全不一样。我感觉很新奇,便拿出1万新币买了基金,剩下的1万新币自己投资新加坡的股票。”

初次接触金融的徐辉投资并不顺利。一年之后,最初的2万新币只剩下七八千。“赔进去的钱,就当我为走上金融之路交学费了。”徐辉说。“当时国外的很多理念比较先进,使我有国际视野。同时,国外良好的教育,也提升了我的综合素质。”徐辉说。但是,他始终觉得新加坡管制太多,创造力和活力比较低。喜欢自由的徐辉,便在结束新加坡的学业之后,前往英国诺丁汉大学,一边学习一边实习。

## 徐辉和他的金融世界



武英姿

## 工作追求完美

2001年,徐辉在即将结束国外学习的时候,瞒着父母回国创业。他跟朋友在福建创办了技术网站。“当时,父母希望我能留在国外工作,但我非常看好国内的发展前景。3个月后父母才知道我已经回国。”父母担心他太年轻,创业容易被骗。拗不过父母的坚持,徐辉最终选择妥协,跟随父母回到了江西。

徐辉利用空闲时间考取了驾照并到当地一家电脑公司——科海公司工作。“当时我对工作坚持完美主义。很多人想的是拿多少工资就干多少事,但我希望把事情做到完美,哪怕是贴上我自己的钱。”徐辉进公司首先做的是普通技术员,为了让客户满意,他有时甚至加班三天三夜,只为了给客户安装好电脑系统。

## 创业需要沉淀

2003年初,在工作了一年之后,“不安分”的徐辉感觉自己仍然需要继续深造,于是便到中国人民大学继续深造。刚来北京的徐辉,在一个很偶然的机会下,接触到了投资房产。那时候,徐辉拿出自己全部的2万块钱,投资商品房,这也是他的第一桶金。“那时候是碰到了好机会,算是误打误撞。”2007年毕业后,徐辉创立了世行大通资本管理有限公司。刚创办时,公司主要做金融产品的中介。但是后来他发现,与其做中介,不如自己投资。于是,徐辉正式进入了股权投资领域。依靠独特的眼光和专业的投资理念,徐辉的投资项目均取得了很好的收益,也赢得了投资者的充分信任,企业越做越大。

## 创业人的眼光

张玉芹 张夏

在“大众创业,万众创新”的背景下,越来越多的海归回国后选择创业。但众多创业者扎堆在一线城市与金融互联网行业,使得创业项目难落地,创业失败率高。在这种情况下,海归如何避免盲目创业?如何在创业之前做好充分准备?

一开,想到可以用房地产企业的应付账款做背书,找到其他的投资人。“这也是‘周围金服’最初的原型,做身边的、熟悉的投融资服务。”结合自身经历,史宏艳认为:“没有工作经验的毕业生直接创业,风险的确很大。一方面没有工作经验就很难拥有一套完整的工作逻辑;另一方面他们缺乏资源,不论是项目还是融资渠道。”

## 选好地域环境 瞄准创业城市

海归回国创业可以根据地域优势选择创业项目,或者根据创业项目选择地域环境。“项目刚刚孵化时,首要解决的必然是生存因素、研发成本、团队生活成本、交通等基本条件。”留澳归来的刘远超认为,一线城市的创业环境相对比较成熟。

立足三国 面向世界 互惠互利

## 首届中日韩产业博览会9月在潍坊举办

展会主题:开放 合作 共赢

展会时间:2015年9月23日至25日

展会地点:潍坊鲁台会展中心

展会面积:40000平方米

官方网站:www.cjkexpo.com

主办单位:中国国际商会 日本国际贸易促进协会 韩国贸易协会

承办单位:中国国际商会会展部 山东省贸促会 潍坊市人民政府

协办及支持单位:

中国国际贸易促进委员会

山东省人民政府

中日韩三国合作秘书处

韩国展示产业振兴会

大韩贸易投资振兴公社

日本贸易振兴机构

日中经济贸易中心

东海日中贸易中心

## 展览内容

中日韩地方经济合作示范区展区:中日韩地方经济合作示范区地方政府、日韩城市、国内与日韩经贸合作密切的城市,展示城市形象、优势资源、知名企业、特色产品等。

现代制造业(高新技术)展区:汽车及装备制造,包括机械装备、海洋动力装备、智能装备、汽车制造、新能源及电动汽车;电子信息,包括光电电子、3D打印技术;节能环保;生物

医药技术等。

现代品牌农业展区:种苗产业、品牌农产品、设施农业、农业高新技术、农产品加工和贮藏设备、农用物资等。

现代服务业展区:智慧城市、健康养老、文化创意等。

轻工、消费及食品展区:日化用品、纺织品、食品等。

## 配套活动

贸易便利化论坛

中日韩商协会合作交流会

中日韩自贸区农业合作论坛

中日韩高新技术成果推介对接会

中日韩企业采购对接会

## 中日韩产业博览会筹委会联系方式

中国国际商会

联系人:罗垒

电话:+86-10-82217240/

82217882

传真:+86-10-82217839

邮箱:luolei@ccpit.org

潍坊中日韩产业博览会筹委会办公室

联系人:刘娟

电话:+86-536-6101571/

6101581

传真:+86-536-8789043

邮箱:zrhcyblh@163.com



CJKIE 2015 中日韩产业博览会