“轻创业”能否成为“重头戏”？

郭广燚娟 文/图

5月31日，中国留学人才发展基金会在京启动“创业超市”，鼓励海归回国后进行“轻创业”。中国留学人才发展基金会理事长马文普介绍，“轻创业”是一个以“投资少、风险小、品类多、上手快、回报高”为特点的新型创业模式。

“轻创业”开辟新途径

所谓“轻创业”是一个新概念，国内目前还没有人给予它准确的定义。但职场人对“轻创业”已经形成了某种共识，即是指从最初帮忙或兼职性质，逐渐转变为创业的行为。有着多年留学经历的马跃担任中国留学人才发展基金会轻创业促进中心主任，他说，“轻创业的‘轻’，指的是‘轻松、轻快、轻盈、轻巧’。”

中国留学人才发展基金会发挥平台优势，设立轻创业促进中心，提出“轻创业”模式，推出“创业超市”平台，以此带动“双创”的落实。

“创业超市”的项目分类主要包括时尚餐饮类、情趣教育类、健康美容类、生活服务类，其行业范围基本覆盖了现代社会中成长最快、需求最多、前景最好的产业，并不断向更深更广的领域渗透和延伸。“‘轻创业’投资的金额数在几万至20万以内，目前已有200余个项目位于平台之中。”马跃介绍道。

在中国留学人才发展基金会轻创业促进中心制定的“4万人计划”的工作目标中，实施“留学人员万人‘轻创业’计划”被列为第一项。海归见闻广博，接触并关注国外新兴业态、新锐技术、新创产品、新式服务，是积极创业、引领创业的活跃群体，是自主创业的践行者。中国留学人才发展基金会轻创业促进中心将发挥留学人员的信息优势和渠道优势，协助其引进海外的优秀项目回国“轻创业”，或带着国内的优秀项目到海外“轻创业”。

“轻”圆创业梦

马文普表示，“轻创业”不等同于“发明型创业”，具备门槛低、上手快、对技能和经验的依存度低的特点；“轻创业”不趋同于“风险型创业”，具有风险低、投资少、回收快的特性；“轻创业”也不类同于“开发型创业”，具备市场培育期短、产品需求广、回报率可预见的特质；此外，“轻创业”不是“孤立型创业”，项目大都能复制、易普及、可推广，家人和朋友都能参与其中。

“轻创业”并不像想象的那么小众，有越来越多的海归开始利用业余时间实施“轻创业”。

格莱斯（化名）毕业于日本金沢星稜大学金融与企业管理专业，2015年回国后在宝利有限责任公司任项目主管一职。格莱斯介绍说：“我现在在兼职创业，卖健康食品和保健饮品。”在谈到为何选择“轻创业”时，她解释说：“在海外有工作背景的海归会发现很多商机。但由于长期在国外生活，国内人脉资源相对缺乏，国内投资商对项目的市场前景缺乏认知度，导致资金支持方面存在局限，我们只好选择‘轻创业’。”她还表示，选择“轻创业”也是因为自己不满足于现在的工作收益，通过“轻创业”可以增加收入来源，又不必承担大的资金风险。

实施“轻创业”的海归，上班时间认真工作，下班时间也不闲着，不仅让一成不变的生活更加丰富，积累了多方面的经验，也获得了更多收入，更是圆了自己的创业梦。假以时日，它或许会成为海归创业的“重头戏”。

不妨试试“轻创业”

齐　心

近年来，随着中国经济的发展，越来越多的海归选择回国就业、创业。但随着回国海归数量的逐年攀升，加上国内培养的高素质人才不断涌现，就业市场的竞争变得更加激烈。试图创业的海归又往往会遇到资金、人脉、市场等多方面的限制。

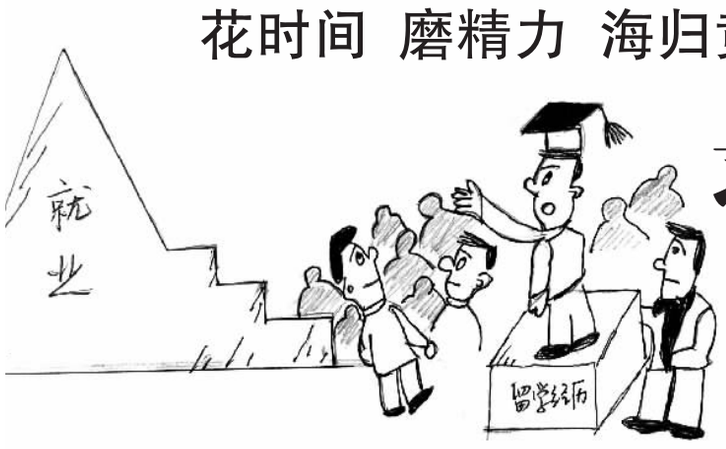
其实，没必要非得找到一个十分满意的岗位才就业，更没有必要非得等到有了大把资金和各种有利条件再创业，不妨试试门槛相对较低的“轻创业”。虽然“轻创业”比不上常规创业的收入多、成就感高，但是它风险小、失败率低。除此之外，边工作、边“轻创业”的过程，也是海归积攒资金、扩充人脉、积累经验的过程。这段经历，对于将来常规意义上的创业会有很大帮助。

与其在就业和创业的选择上纠结，白白浪费时间，甚至变成“海待”，不妨试试“轻创业”，它将为你打开一片新天地。

花时间　磨精力　海归竟然变“海待”

求职之路该怎样走？

耿一宁 文/图



时间——

海归待业时间延长

近年来，越来越多的海外学子选择学成归国。5月24日，新东方前途出国发布的《2016年中国留学白皮书》显示，海归待业时间延长，就业难问题更加突出。

海归就业问题真的如此严峻吗？丽萨（化名）是北京一家公司的HR，她认为，就目前国内就业环境来看，就业难是个普遍现象，它是由就业市场供需不平衡的状况所决定的。她坦言，“不光海归面临就业难的问题，国内应届毕业生同样面临这个问题。如今的用人单位对海归群体有了一个更为客观的认知，看重的是应聘者的个人能力。”

据《2016年中国留学白皮书》显示，海归回国待业时间明显延长。2016年归国后一个月内找到工作的海归占40.3%，一个季度内找到工作的海归占36.8%，低于2013年的调查数据。

客观来说，学成归国的海归容易出现“水土不服”现象。一方面，他们缺乏对国内文化与价值观的认同；另一方面，他们没有准确定位自身能力。这些都使得海归短时间内就业成为难题。“很多海归没有根据自己的自身能力水平客观准确定位自己，使得他们难以在短时间内找到适合的工作。”丽萨说。她认为，尽早熟知国内情况，提早做好回国打算，对于海归毕业后尽快就业很有好处。

金钱——

期望与现实难一致

教育部发布的《中国留学回国就业蓝皮书》显示，绝大部分留学人员学成后选择回国就业。从薪酬上来说，具有博士学位的留学回国人员月薪主要集中在5000至10000元，而近五成硕士留学回国人员月薪不足5000元，本专科留学回国人员的月薪大多在5000元以下，较前几年相比，海归在薪资方面的优势明显下降。

“由于大环境的原因，今年许多企业对于无论是海归还是本土毕业生都缩小了招聘规模，待遇也不比当年，这加大了一些海归在求职中的心理落差。”北京一位多年从事留学人员服务管理工作的老师坦言。“本以为出国留学可以为找工作镶道金边，哪想到回国就业不仅不容易，工资还那么少。”李伟杰是一个已经在家待业近3个月的海归，就业问题给他造成了巨大的心理落差。

刘然（化名）是美国哥伦比亚大学留学生，即将在今年回国就业。她期待留学归国后的薪资为每月1.5万元，每年发15个月的薪资。她表示，“我认为这种薪资水平才能和我的留学经历相匹配。”但在近日，“百万留学，月薪三千”“海归不吃香，女硕士留学年花24万，回国盼月挣3000”的类似报道，折射出海归留学投入与产出不相匹配，薪资期望与现实条件相悖的现状。

未来——

调整心态　抓住优势

“海归在求职中仍有优势”，北京某企业负责人杰克（化名）表示，“海归丰富的海外生活经历、开阔的国际化视野和流利的外语依然可以在求职中加分。面对日益激烈的国内就业环境，海归应该调整好心态，抓住自身优势寻找合适的工作。”

对于拥有海外留学背景的求职者来说，缺乏实际工作经验无疑是用人单位所顾虑的问题。“打铁还需自身硬”，学历与经验、文凭与能力同等重要。只有在留学期间，既注重课堂学习，又寻找机会，积累实际工作经验，才有可能在学成回国后找到满意的工作。

海归应以平常心看待工作，客观地对待自己。在面临就业困难时，要适时调整心态，放下身段，走出海归“光环”。相信只要肯努力、肯上进，海归的美好职业未来绝对不是梦。

朱超：

“抓住所有一闪而过的机会”

郭广燚娟

走出国门是第一步

2007年9月，朱超高中毕业考入对外经济贸易大学。“我高考时一心想上的只有北大法律系。”机缘巧合之下，他被对外经济贸易大学国际金融专业录取。

然而，在对外经济贸易大学新生军训的第3天，他就深深地感到自己与身边的氛围格格不入，于是在军训结束后的第二天，偷偷飞到香港参加第一次SAT考试。同年11月他参加了第二次SAT考试和托福考试，12月拿到了美国德宝大学的全额奖学金和录取通知书。

朱超补充道：“当时家里对我的做法并不支持，因为对外经济贸易大学在国内金融行业还挺有名气，突然要去了一个坐落在美国农村的不知名大学，跳跃性实在比较大。”他坦言，当时自己对于美国的了解并不多，在这之前的留学背景也仅仅是高中时在日本做过交换生。就这样，朱超带着破釜沉舟的勇气踏上了留学之路。

朱超1988年生于湖北省武汉市，毕业于美国德宝大学。现为北京职业梦科技有限公司创始人兼首席执行官。

从门外汉到投行精英

在美国德宝大学，他主修历史学。用他的话说：“在美国中西部农村的一个只有2000人的文理学院里，与日本史为伍两年”。两年后，他和很多美国大学生一样，从历史专业转到法律专业。而后进入投行领域，先后转战伦敦、纽约、东京，并在香港安顿下来。对于朱超来说，这是一段未曾设计的人生。

通过校友推荐，他先后获得在美国加州的一份风险投资的实习工作和在印第安纳州市长办公室的实习工作。“接下来的生活就像放电影一样：我申请到了德宝大学与纽约大学的合作项目，得以在纽约大学学习。”他选择就读于纽约大学伦敦分校，开始了在世界金融中心的生活。

到伦敦之后，经过另一位校友推荐，他获得了摩根大通集团的实习机会。“经历了六七轮面试后，我第一次与投行有了亲密接触。”朱超回忆道。也正是这次实习，让他对投行领域有了更直观的认识。

后来，能够获得在香港皇家苏格兰银行投资银行部的实习机会也是因为他不放弃一个偶然的小机会。他回忆说，假如当时他没有跟一个皇家苏格兰银行的代表边走边聊，一路从教室走到地铁站，就不会获得后来的实习机会。

回到北京创业

朱超的创业梦源于自己求职经历的几番波折。作为一个有过多次求职经历的人，他几乎经历过工作申请过程中可能遇到的所有困难：行业知识不够、求职准备不足、学校不为人知以及人脉关系网薄弱等。每一个困难都足以让他在求职路上受阻。他说：“做金融行业很辛苦，初入行时没经验，根本没有话语权。就是不想让他人再经历这种求职过程中的心酸，回国后我才下定决心要自己创业，做招聘培训，希望能帮助更多的人。”

2014年10月2日，朱超和两个伙伴离开香港，来到北京创业。接下来，朱超和他的北京职业梦科技有限公司搭上了资本的顺风车：2015年6月，完成了千万美元级A轮融资，刷新了垂直招聘领域新的A轮融资纪录，确立了公司在金融垂直招聘和培训领域的市场领先地位。2015年8月，公司再次获得了A+轮投资。作为创业路上的过来人，他建议：“首先一定要坚持学习；其次，在创业中，资本和业务是左右手，都要做好。”

“我的背景不出众，所以我从不对身边出现的机会说 NO。”朱超说：“实现梦想最有效的办法是抓住所有一闪而过的机会。尽管它们看起来并不能帮你直接开启一扇大门，但每个机会至少可以让你离目标更近。”

互补式合作有利于成功

创业不同于拥有现成产业链的生意。一方面，没有先例作为参考；另一方面，需要承担巨大的风险。北京帮推客科技发展有限公司创始人李强表示，“一个人的创造力毕竟有限，因此创业时有个合作伙伴非常重要。”从英国新南威尔士大学硕士毕业的李强通过朋友介绍，认识了现在的合伙人赵子源。出于共同的兴趣爱好，在李强力邀之下，赵子源2015年加入了李强的创业团队。如今，北京帮推客科技发展有限公司在两人的经营下，已经获得天使轮融资，并逐步发展壮大。另一位合伙创业较为成功的海归刘林坤，同样认为团队合作很重要，“这是一个全球化合作的时代，单打独斗是不行的。”刘林坤毕业于新加坡南洋理工大学，他与两个合作伙伴熊文龙、王小明创建的虚拟现实公司——北京极维客科技有限公司，2016年1月便获得了数千万的A轮融资。公司的办公面积也从最初的十几平方米扩大到如今的几十平方米，团队规模也从创业时的5个人扩展到近60人。

论及合伙创业这一方式，海归们都不约而同地强调，合伙创业需要优势互补。如果每个方面都要考虑，一个人肯定是忙不完也做不好的。李强的合伙创业伙伴赵子源这样描述他们的合作方式，“运营、对外交流是我的强项，而产业技术是李强的优势，所以我们会进行分工，各人分别负责所擅长的领域。”而刘林坤与其他两个合伙人进行合作时，也是各司其职，分别专攻市场运营、硬件光学、系统软件这3个领域。

各司其职，并不意味着大家没有交流和沟通。创业所涉及的往往是一个全新的领域，对于公司和产品的未来发展，大都需要摸着石头过河。在这期间，分歧几乎每天都有。而正是因为合伙人的存在，每个人从不同的角度进行分析，共同讨论协商，才能细细打磨出好的想法和方案。

今年5月，位于北京南池子的欧美同学会百年会所内，美国硅谷30个创业团队与海归创投联盟合作对接成功。近年来，合作创业越来越被人们关注和提及。尤其在海归创业群体里，创业的高风险和高投资以及对于本土市场的陌生，让他们越来越多地开始选择合伙创业，而非单打独斗。

海归合伙创业需要优势互补

周继凤 文/图

创业合伙人并非多多益善

在李强看来，合伙创业的人数不必过多，两三人较为适宜。“因为合伙人之间是平等的，人越多，做决策就越慢，工作效率就会降低。”

在创业初期，保持团队的精干是很必要的。互联网行业的市场风向转变得非常快，作为市场导向型的产品必须快速地进入市场，公司才能存活下去。赵子源说：“如果合伙人有非常好的市场嗅觉，看到一个点，我们就可以迅速地把这个点放到产品当中去，而不会因为人事程序的繁琐而耽误了好机会。”李强举了一个极端的例子，当初他们决定做“帮推客”这个产品后，便立即行动，从原型的呈现到上线使用只用了48个小时。这种高效率的工作节奏被传播到整个团队内，好的点子一经提出，团队成员就会立马行动起来。“有一次，为了制作一个宣传单，我们熬了一个通宵，大家做出了很多版本，最后才选出最佳的一个。”赵子源说：“不过大家都很开心，还录了很多工作过程的小视频作为花絮以自娱自乐。”

品质好、理念一致比能力更重要

在选择合作伙伴时最为看重的，应该是人的品质。李强表示，“如果没法和整个团队进行融合，那么，再强的能力实际上也没有多大意义。只干自己的事儿，不去考虑整个团队是不行的。”刘林坤则十分认同在选择合作伙伴时对于人品的关注，因为创业合伙人的品质影响着团队中的每一个人。

孔子云：“道不同，不相为谋”，创业合伙人理念的一致也是十分必要的。合伙的前提是在主要问题上有共同的认知，只有理念一致，才能形成合力。创业是一个大浪淘沙的过程，98%都会失败。在创业之初，就必须要做好失败的准备。李强说：“人生都会面临死亡，但不能因此就什么都不干。”已经有过一次创业经历的赵子源对此有着十分清醒的认识，他说：“创业很大的魅力就在于，创办的公司可能倒闭，但是创业团队的精神是有生命力的，而且会以各种方式传递下去。”