百名海外名校博士中国行 系列一

12月19日，由欧美同学会和“千人计划”专家联谊会共同主办的第二届百名海外名校博士创业中国行活动开幕。参加此次活动的博士主要集中在科技创新领域，如电子信息、生物医药、新材料、新能源等。他们中的大多数都带着创业项目回国，寻求对接。

博士行的第一站设在北京。让我们跟随活动，了解一下博士们最关心的是什么——

浩浩荡荡回家 找个机会创业

徐悦邦 孙雅静 文/图

上图：金台饭店的活动签到处旁，4名刚认识的博士在讨论活动议程。

下图：博士们参观欧美同学会百年历史回顾展。

地点1：北京金台饭店 回国参会的第一站

“我在等一个合适的机会回国发展”

此次活动，参会博士来自海外20多个国家的知名院校，共计100多人。

18日上午9时40分，金台饭店大厅还未设立签到处，谢添武便站在一旁等候。他现在瑞士日内瓦大学读博士后，专攻医药物理。乘坐了14个小时的飞机，时差都还未倒过来，但在谢添武的脸上看不出丝毫的疲惫感。他带着智能化医疗的创业项目回国。“这次回来，主要是想了解一下在国内创业的具体优惠政策和创办企业所涉及到的相关法律法规。现在中国的发展速度让人惊讶，创业氛围相当不错。一旦找到合适的机会，我就会回国创业。”谢添武笑着说。

崔洪涛在澳大利亚新南威尔士大学取得了博士学位后，留在澳大利亚工作，主要研究铜锌锡硫太阳能电池。18日凌晨3时，他才到达北京，脸上还带着一丝倦意，头发也略显凌乱。他说：“我研究的方向是太阳能，对其他科研领域了解较少。但我对国内能源科技发展和应用的现状很感兴趣，尤其是核能和新能源等方面。虽然目前我只有初步的创业想法，但会在了解情况后进一步细化。”

付闻浩曾就读于法国巴黎第六大学，深耕于人工智能机器人领域。他正在准备一个名为“自主导航的主动感知机器人”的创业项目。他说：“我们团队之前曾申报过‘南京创业人才321计划’，并获得了20万元的启动资金。但由于当时技术、后续资金以及市场等还不太成熟，我们就放弃了那次机会。这次回国，主要是想调研中国的智能机器人市场，并希望借助此次活动的平台找到志同道合的合作伙伴。”

国内市场广阔，是一些博士回国参会的重要原因。他们此行有着明确的目的——尝试将创业项目在国内落地。夏宇现在是英国帝国理工大学机械工程专业的一名博士。他们团队创立的公司在英国已经成立了1年多，主要研发智能材料，应用于软性键盘、软性鼠标等产品。夏宇说：“英国市场较小，而我们的企业现在处于扩张期。此次参会，我主要想了解国内相关的法律法规，并分析我们的项目在国内落地的可行性，为回国创办企业探探路。”

地点2：欧美同学会会址 活动开幕现场

“创业导师讲得真实在”

12月19日上午6时20分，尽管睡眼惺忪，博士们还是“挣扎着”起来洗漱、就餐。随后，一行人便浩浩荡荡地向着欧美同学会出发。合影、与领导交流、参观欧美同学会百年回顾展等一系列活动结束后，博士们依次步入会议厅，开始今天的重要议程之一——聆听创业辅导。或许是因为起得太早，当坐在会议厅内舒适的椅子上时，一些博士打起了哈欠，而有的干脆闭目小憩。

但当中央“千人计划”专家、贝达药业股份有限公司董事长丁列明，作为创业导师为博士们做回国的创业指导时，他们都打起精神、聚精会神地听着，有的博士还不时做些笔记。1992年，丁列明前往美国攻读医学博士学位；2002年，丁列明选择回国创业；2015年，丁列明以“小分子靶向抗癌药盐酸埃克替尼开发研究、产业化和推广应用”项目获得了国家科技进步一等奖。这位在回国创业路上“摸爬滚打”多年的“老海归”的故事自然让在场的博士们很感兴趣。丁列明还谈到了自己如何解决回国创业遭遇“水土不服”，怎样与银行、媒体、政府等各方打交道，大家听后直呼“受教”。

创业辅导中，“千人计划”专家联谊会办公室主任沈伟的分享受到了在场博士的热烈欢迎。在他讲话过程中，多数博士都挺直了腰杆、头不自觉地往前倾，其中一些博士甚至还打开了手机中的录音功能，生怕漏掉讲话中的某些细节。原来是因为沈伟谈到了不少博士切身关注的问题，比如“千人计划”有哪些具体的申请要求以及“小窍门”——“回国不超过半年的人才有资格申请‘千人计划’”“面试答辩时不要呈递内存过大的自我介绍视频”等。

会议结束后，不少博士依然意犹未尽，“逮着”参会嘉宾不放，希望能够“扫”他们的微信二维码，以便今后不时之需。“丁总，请问您可以帮忙看看‘用唾液检测乳腺癌’这个项目的资料吗？”“当然可以啊。”散会后，来自乌克兰敖德萨国立理工大学的周晖雨凑到丁列明身边，向他探寻合作机会。

“非常感谢沈学长，今天总算搞明白这个半年的时间节点从哪天算起了！”李航文曾就读于美国得克萨斯大学。他所在公司的老板打算今年回国申请“千人计划”，但由于不太清楚准确的申请时间点，生怕出了差错。今天，李航文总算找着“行家”询问清楚了。

上图：创业辅导会上，博士聚精会神地聆听创业导师的分享。

下图：创业辅导会后，多名博士向丁列明（左一）咨询创业的相关问题。

平台 还是平台！

齐 心

创事记

不少创业者都曾有过这样的感慨“有平台真好”。一个好的平台不仅能够为创业者提供项目展示的机会，增加其获得资本青睐的可能性，客观上还起到了促进创业者间相互交流的作用，甚至能为创业者发现其他领域的新机会提供帮助。因此，再怎么强调它的重要性都不为过。

不少企业在初创期间经常面临着“有项目、没资金”“有项目、有资金，却找不着志同道合的合作伙伴”的尴尬局面。此时借助平台的力量，不仅能够使资本与科研项目实现联姻，还能为之前素不相识的创业者提供合作的机会，从而促进技术成果的落地转化。

创业者单打独斗往往难成气候，借助多方力量、寻求互利共赢往往会离目标更近一些。而且刚回国时，海归创业者对于本土环境相对陌生，借助平台这一“踏板”，能够更好地了解国内的创业环境并积攒人脉，“好风凭借力，送我上青云”。一个好的平台能够为留学人员回国创业提供缓冲空间，让他们顺利实现“软着陆”。

在刚刚举行的2016全球互联网创新与融合峰会上，资深投资人就“资本寒冬”下的融资问题为创业者支招献策，其中不少内容也值得海归创业者注意和学习。

投资人捂紧了钱袋

创业者如何融资？

许 轲

投资人捂紧了钱袋

近年来，为支持、帮扶留学人员回国创业，各地在搭建海归创业平台、提供创业服务等方面不断探索创新，使越来越多的海归加入了创业大潮。

但是，一些创新企业，尚未真正进入到市场激烈竞争阶段，就在初创融资环节举步维艰。而现在，又有一个说法称当前进入了“资本寒冬”，大量求资若渴的企业，获得资本支持的机会变得更为艰难。

投资的热度在下降吗？资本方的钱其实有很多，只是现阶段，投资人越发趋于理性、谨慎；如果没有值得投资的好项目、好企业，保持紧缩型的投资策略也是一种必然。

更看重创业者的人品

在此次全球互联网创新与融合峰会的两个分论坛上，围绕“资本寒冬”下初创企业的困境，资深投资人反复强调——创业者自身必须具备优秀的素质，才能带好团队、为项目掌舵。

中国社会科学院金融研究所研究员于宁用“我不会把钱投给离过两次婚的人”这句看似夸张的信条来指导投资，他说：“如果一个人和与他最亲密的伴侣都难以搞好关系，且类似的事情发生过两次以上，那我一定有理由怀疑他的人品。”正如早在去年10月，一位匿名投资人在圈内发表的一篇火爆创投圈的文章所指出的那样：“资本，不管你来与不来，它都在那里——就看你是谁。”在最初的融资过程中，创业者的人品已成为投资人普遍最先考察的要素，与之紧密相关的则是初创团队成员的素质与能力。

此外，考察创业者的学习能力也成为投资人的共识。投资人丘岳峰认为，学习能力强的创业者有能力掌舵体量更大的企业。相应地，海归创业者也需要有较强的学习能力，才能加深对国内市场的理解。

讲故事不如“演”故事

在接触过不少海归创业者后，丘岳峰对这个群体的特点也有自己的感触：“总体上来说，海归思维比较活跃，具备一定的创业优势。但回国创业也会面临诸多挑战，工作方式和人文环境的差异带来的不适应，有时会影响计划的落地。”

一般而言，海归回国的“行囊”里都装着他们在国外积累的行业经验和技术背景，但光有这些还远远不够。鸿圣资本董事长林虹麟认为，海归创业者必须“活在当下”，找准国内市场的需求痛点。

因此，海归回国后，在开始创业之前首先要做的就是了解国内的行业现状，尤其要对当地的经济形势和市场行情有足够的认识和准确的判断。丘岳峰建议，具有海外背景的创业者最好能把他们拥有的行业经验和资源，与国内市场现状相结合来探索创业方向。“如果经过判断发现国内市场有发展空间，创业团队在该领域也有足够的经验积累，并在商业模式上有所突破，那创业的成功率会大大提升。”丘岳峰说。

“资本寒冬”实为“项目寒冬”

一个创业项目要融资，就必须让投资人看到这个项目具有成功的可能性。林虹麟说：“投资人越来越看重创业者和创业项目在未来能够创造多少价值，而不在乎他原有的背景与成就。”投资人向一个项目注入资金，本质上还是以赢利为目的，因此投资人的心态可以说是“不管黑猫白猫，能抓到老鼠的就是好猫”。

如果一个项目紧紧扎根实际，面向市场准确地推出卓越的产品或服务，让资本预见到未来的成就，其必将受到资本的追捧。由此，青创伯乐创始人余柏文甚至指出，“资本寒冬”极有可能就是一个伪命题。中国众筹商学院首席架构师霍祥明同样认为，且不论“资本寒冬”是否存在，但“项目寒冬”则是真实存在的。“一个项目能否融到资，不在于外部是否冷，而在于它本身能否让投资人在理性分析下看到赚钱的可能性。”霍祥明说。

在实际的投资考察中，丘岳峰也比较看好一些具备现金流的项目，他建议：“互联网只是一种工具。随着互联网与实体经济的结合日益深入，创业项目的商业可行性会越来越受重视。如果一个项目能在初期就建立一定的现金流业务，至少表明这种模式有商业价值，才有机会实现更大的目标。”

马鸿飞：

为国人送来纯净新风

凌 石 文/图

在不久前召开的2016全球互联网创新与融合峰会上，一台空气净化器正在展示区运行着。虽然看上去和常见的家用空气净化设备没什么差别，但你可别小看了它。它的特殊之处在于户外有一只能够感知环境空气质量的“手”。当户外空气质量较差的时候，它能自动关闭室内通风系统；当户外空气质量较好时，它又能自动启动室内通风系统。它还能探测到室内的整体空气质量，通过空气净化功能悄无声息地将新风吹送至室内的每个角落。仅仅“空气净化器”5个字实在不足以概括它的所有功能。其实，它应该被称为智能新风洁净“机器人”。这个“机器人”的“爸爸”是一位海归创业者——东方嘉业科技有限公司联合创始人马鸿飞。

马鸿飞毕业于清华大学计算机系。上世纪90年代，他随着出国潮到美国工作，又在芝加哥大学读完了EMBA。在美国，马鸿飞主要活跃在移动通讯领域，后来又通过为美国最大的电子商务网络公司亚马逊建设第三方平台而涉足互联网行业。当马鸿飞在美国工作得风生水起之时，一个契机使他开始考虑回国创业。那时，马鸿飞的一位大学同学为了开拓其公司的海外市场而请求马鸿飞的帮助。马鸿飞帮助这位同学的公司建立了面向海外市场的团队和产品，让它的海外市场占有率从无到有，最后又使其海外销售额达到了总销售额的10%。这家公司，就是领先于国内软件行业的亚信联创。

在自己的努力下，亚信联创取得了骄人的成绩，马鸿飞看到了创业的潜质，也跃跃欲试，期待着在国内的创业大潮中勇力一搏。于是，他结束了在美国15年的工作生涯，回国创业。

目睹国内互联网历经15年的急速发展造就了无数暴富神话，马鸿飞认识到，当下的互联网格局已定。于是他把目光放在了物联网上。此时，正是2012年前后。“如果说互联网是使人与人的连接更加紧密的工具，而物联网就是把物放在互联网上，使人与物发生联系。物联网能使人更好地拥有物、控制物，给人创造出更大的机会。因此我也相信，今天的物联网就像20年前的互联网。”马鸿飞说，“20年前谁都不会想到，这世界上将会有天猫和微信这么伟大的产品。对于物联网也是一样，谁都不会预想到它将会带来怎样的革命——这就要求人们不断地尝试，不断地试错。”抱着坚定的信念，马鸿飞在物联网领域开始了尝试。

想要让人更好地与“物”发生联系，何不从身边的“物”开始呢？马鸿飞和团队起初将眼光放在了智能家居项目上。但智能家居成本高昂，这意味着它无法契合当下的中国市场，而且目前国内相关的基础设施、供应链尚且难以为智能家居提供支持。由此，马鸿飞认识到，创新概念如果无法落地，继续执著于“空中楼阁”无异于自寻死路。在“用最小的成本，最快地发现错误”的智慧经验指导下，马鸿飞转变思路，将眼光投向了人人都离不开的空气。

正式归国创业之前，中美之间的多次往返令马鸿飞体会到两个国家之间空气质量的差异。马鸿飞说，“这也许就是一种情怀吧。对于出过国的人来说，看到自己祖国的人民生活在这样的空气下，心里很不好受。”

当前，雾霾问题在中国已经成为一道急需破解的难题，马鸿飞和他的团队从普通人日常呼吸的需求出发，从改善人们在静态空间内所吸入的空气质量切入，结合物联网“提高人的体验”的根本宗旨，设计了一个智能新风洁净系统。这套系统最初的技术移植自国外，同时又按照中国的国情和用户习惯进行了改造。在此次全球互联网创新与融合峰会上参展的“机器人”就是新风洁净系统的产品之一。它具有室内外多点传感探测功能，将空气中实时的PM2.5指数与国家标准相结合，配合采集个人用户习惯和地区集合的数据，进行模式的启动、切换和调整，同时还能实现节能降噪。目前，这套系统的相关产品刚刚成功发布，预计将在明年上半年大规模投入市场。

拳拳之心

马鸿飞向大家展示空气净化器。