“昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路。”

2016年12月24日，“百名海外名校博士创业中国行”活动落下帷幕。此次活动中，有的博士已经年届半百依然锲而不舍，寻求创业项目落地；有的博士带着遗憾离开。

致锲而不舍的寻梦者

孙雅静　徐悦邦 文/图

博士行中，到处都能见到团员中的老大哥们忙碌的身影。上图为陈海平（左）与另一位博士交换名片。

下图为两位年长的博士在饭桌上交谈。

做爷爷了 还在寻梦

本次博士行中，绝大多数是年轻面孔，几位年届半百的老博士格外引人注目。不少人疑惑，他们都到了含饴弄孙、颐养天年的年纪，怎么还想着创业呢？

张宝中毕业于美国得州大学，攻读生物医药专业。他已经在医生这条路上走了30年，最大的梦想是回国建立专门的肿瘤医院，将自己大半辈子的研究成果和从医经验带回国，为患者提供肿瘤治疗的精准医学服务。张宝中笑着说：“肿瘤其实并不可怕。我坚信再过几代人，肿瘤便能被战胜。”他已经在家乡种下了第一亩“试验田”——建造计划中的医院。“建设医院的费用完全是自有资金，这也算是我献给家乡的礼物吧。但由于我还在美国，与国内有时差。建造医院期间，我每天都需要在半夜起床，接听从国内打来的电话，处理医院建设中遇到的各种问题，所以每天基本只能睡一两个小时。有时麻烦不断，让人大伤脑筋。”虽然他的语气中透着一丝无奈，但忽然间好像想到一件什么事似的，他的脸上露出了欣慰的笑容。“有一栋楼已经快要竣工了。”说到这儿，张宝中将头凑近电脑，从桌面上点开了一张照片，“喏！就是它”。

与许多年轻的博士相比，陈海平已经做了爷爷，在创业路上“摸爬滚打”了好多年。2002年，陈海平45岁时，选择前往美国圣里奥大学攻读博士学位，并在美国工作了十余年。2014年，他回到国内创业，打算将自己在金属材料和新能源方面掌握的技术与国内丰富的金属资源结合起来。谈到他的创业经历和梦想，陈海平说：“创业时，每个人都是怀揣梦想的，但并非光谈梦想就能创业成功。这些年来，在创业路上我遇到过不少困难。资金短缺、公司产品滞销等问题，曾令我头疼不已，但我还是咬牙坚持了下来。今年，我准备扩大再投资。”此次活动中，他与广州相关园区成功对接，离自己的创业梦更近了一步。

无缘签约 难掩失落

有人欢喜，自然有人愁。此次活动中，不少博士留下了落寞的身影，他们因为无缘签约而感到有些失落。即便如此，他们依然怀揣希望。

邱崴现就读于英国帝国理工大学，攻读土木工程专业。在广州，邱崴参加了路演，他携带的项目名为“地震预警及震后检测仪”。与许多“有利可图”的创业项目相比，邱崴的项目似乎没有多少“商机”。从台上走下来时，既没有人向他递上名片，也没有人前来与其交流。这样的情形，虽然在他的意料之中，却也让他感到失望。他叹了口气：“可能是因为我们的项目不赚钱吧。这个项目前期投入的成本较高，而且带有公益性质，经济效益差，关注度自然远远比不上那些投入资金后便‘立竿见影’的项目。但其实，如果有人对我们的项目感兴趣，我们可以把这套设备的编码公开。我认为还是应该多一些这种‘有情怀’的创业吧，希望政府能多扶持这类创业项目。”

谢梅隆毕业于美国密西根州立大学，借着此次“博士行”的东风，谢梅隆对一些国内企业进行了实地考察，了解了国内创新创业的大环境。“在许多人的印象中，创业创新只适用于初创企业，但其实国内不少现有企业也可以再创新，特别是一些陷入发展困境、产能过剩、行业不景气的企业。比如宁波集聚着许多做水暖通风的中小企业，构成了完整的产业链。现今，其中不少企业对未来‘何去何从’感到迷茫。但如果适当吸纳一些高层次的海外留学人员，发挥他们的优势带动企业技术革新，完成产业升级再造，这些企业还是非常有竞争力的。”说到这里，在激动之余，他带着一丝遗憾的神情。

“在与许多留学英国的博士的讨论中，我发现，国内一些国有企业对海外人才开放的职位偏少，而且从提供的岗位来看，也难给海外人才独当一面的机会。这让我感到非常遗憾。我有不少曾就职于海外企业的朋友想回国就业，他们最期待的是国有企业能为他们敞开一扇窗户，提供一个舞台。”谢梅隆补充道。

后续合作 会有新挑战

此次活动，不少博士收到了当地园区和企业抛来的“橄榄枝”，邀请他们洽谈技术合作和落地事宜。如何把初步的洽谈意向变成实实在在的计划书和签约文件，看似简单，却让不少博士发愁。他们正面临着甜蜜的烦恼。

刘和平曾就读于美国奥本大学，攻读计算机与工程专业。考察完广州的创业环境后，他基本把这儿确定为项目的着陆点，现正与广州园区讨论项目落地的细节。但由于刘和平的公司刚注册不久，业务正在缓缓开展，公司架构还需进一步调整，对于项目落地，他有着不少顾虑。他说：“一旦到落地后的具体实施阶段，就会有许多细节需要操心。由于长年在国外，包括我在内的许多博士，并不熟悉国内具体政策、公司落地以及项目申报的程序，不知从何着手，难免惴惴不安。资金问题也让我头疼不已，虽然现在各地对初创企业都有一定的优惠政策，但我有些担心政策的落实问题。只盼望政策能够透明，资金能按时按量到位。”虽然对于未来有着种种担忧，但刘和平认为能够实现对接这个“小目标”，他已经十分高兴了。

施夏夫曾就读于英国牛津大学，攻读工程科学专业。此次回国，他携带了与环境整治有关的项目。在广州海交会上，他的项目吸引了众多国内同行的目光。一家来自湖南长沙的企业还特意邀请他当面洽谈。对此，他感到十分欣喜：“这次参会，让我了解到国内环保市场的发展势头竟然已经如此强劲了。国外的优秀项目也可以和国内各地的企业进行合作，将双方的优势最大化。真是1+1>2啊！”即便众多企业向他表达了合作意向，施夏夫也有着不少烦恼：“我们之前并不太了解对接地长沙，也没有细细考量过，所以现在我们仍处于跟进阶段，还没有做出最终决定。除了长沙，我们还会考虑其他地方，最后进行一个综合比较。因为我们还是比较谨慎的，毕竟‘小心驶得万年船’。”

在广州海交会上，施夏夫（左）与来自长沙的一名企业负责人进行洽谈。

办法总比困难多

齐　心

创业不只是简单地比对自身的项目优势，它是一个复杂的多元方程式。回国后，海归面临的第一个烦恼是——如何将项目落地。其中，不少海归发现了平台的力量——“好风凭借力，送我上青云”，借助平台这一“踏板”为其排忧解难。但在项目落地后，他们发现挑战才刚开始。

创业过程并非是一帆风顺的。获得融资后，如何合理地使用这些“攒在手里”的钱呢？不少海归曾如履薄冰，感慨道：“这笔钱该怎么用啊？真愁人。”其次，应当如何管理好企业也让他们发愁，是否应该将公司托付给专业的管理团队“打点”呢；还是自己只专注于科研，至于科研成果产业化的事就交给其他企业？这些都曾让他们犹豫不已。甚至通过哪些渠道来拓宽产品市场，也让他们感到头疼。不少海归创业者曾在这几方面栽过跟头。所谓“术业有专攻”，海归不妨思考一下，自己是否值得在不熟悉的领域中反复折腾呢？一来二去折损了创业热情不说，就怕到头来落得“一场空”。

落地后，虽然会面临更多烦恼，但“办法总比困难多”。寻求与他人合作，不失为一个明智的选择，双方可以在各自擅长的领域发力、优势互补，从而实现共赢。

如今，越来越多的学子毕业后选择回国创业。从自身发展角度上看，合作伙伴的选择至关重要。那么，我们不妨看看，海归们在选择合作伙伴时，有着怎样的倾向性——

如何选创业伙伴？

贾程琪

最看重素质和理念

不少海归回国后会面临“水土不服”，比如不熟悉政策、就业竞争激烈、无处找寻归属感等，这使得许多海归选择“抱团取暖”、共同创业。但也有一些海归认为，与本土人才合作更有助于精准把握国内市场和国内政策。那么，海归在寻找创业伙伴时，最看重哪些因素呢？

韩昕锜曾就读于美国康奈尔大学酒店管理专业，现在正处于创业中期阶段，她的创业项目是为有办公需求的人提供一个服务社区。在谈到挑选合作伙伴最看重哪些品质时，她表示，基于他们创业项目的特点，他们最需要的是“接地气”的人才，所以合作伙伴是否是海归并不是最重要的，主要看的是素质和理念。她说：“我在选择创业伙伴时，更看重他们在协同合作方面的能力。我们有许多第三方的合作伙伴，他们会给我们的团队提供法律、财务、税务和科技类的服务。专业素质和口碑不够好的合作伙伴会给整个团队带来额外的麻烦，所以我们在选择时非常谨慎，比较看重质量和专业口碑，不会贸然与特别新的团队合作。”

韩楚（化名）从西班牙毕业后，回国开始了与新媒体相关的创业项目。她认为：“合作伙伴对创业来说很关键。最重要的是大家的理念是否一致、目标能否统一。另外，在完成目标时，合作伙伴的执行力会影响到最终结果，没有任何一个团队能够容忍拖沓懒惰的人。所以，选对‘队友’，创业项目便有了一个好的开始。”

吕任远从新加坡毕业回国后，从事投资业务，期间参与到了创业之中。他对选择合作伙伴有许多自己的看法：“在选择合作伙伴时，要看他有没有实际的工作经验。如果有相关专业、市场或者运营经验，可以减少很多不必要的麻烦。同时，实干在工作中可能比专业能力更重要，如果只是有留学背景却缺乏务实精神，是很难与其长久合作的。”吕任远说。

留学经历只是加分项

在某些领域，不少海归更倾向于与海归人才进行合作。

胡秀娟的创业项目是一个沙龙俱乐部，她坦言：“我的创业合作伙伴大多是海归。我在选择创业合作伙伴时有一定的倾向性，更愿意选择志同道合的人，这样的话以后才能合作顺利。与海归合作，在视野、海外资源及认知角度方面比较容易形成默契。”

吕任远也承认，在选择合作伙伴时比较“偏爱”有海外留学经历的人。“相对来说，海归的专业素质更加过硬，眼界也较为开阔。”吕任远说，“在一些专业性比较强的项目里，诸如智能硬件、互联网医疗或时尚等领域，我更倾向于与海归合作，这样沟通成本更低，有利于团队稳定发展。”

任树源结束了海外留学生活后选择了回国，她现在在做与经济相关的工作。对于应如何选择合作伙伴，她给出了自己的看法：“挑选合作伙伴还是要看缘分，首先要找理念一致的人。海归之间因为教育经历相同、思维方式相近、理念和价值观比较一致，更便于沟通，对于创业项目的定位有着不少共同点。大家不仅在经历和阅历上有许多共性，在工作之外也会有共鸣之处，这种共鸣会促进彼此之间的合作。”

优势互补才是最佳

在进行创业合作时，不管是选择海归人才还是本土人才，都会有一定的局限性。优势互补才是最佳选择。

韩昕锜认为，海归更倾向于直接地表达自己的想法，与他们沟通会更直接有效。她说：“我个人倾向于简洁明快地把事情说清楚，不喜欢绕弯子，所以海归创业团队的沟通方式更符合我的习惯。”但同时她坦言，与海归合作也有一些不足之处：“一些海归依然以国外的思维方式来看待问题。但在国内工作，有时更需要采用接地气的、适应国内文化和现实的处理手段。还有一些海归因为放不下架子或者不认同国内的一些做法而不愿意改变自己。”

胡秀娟说：“海归大多缺乏本地资源，而与本土人才合作，优势大部分体现在人脉资源的丰富和具体业务的熟练上。简单而言，就是知道哪里有‘雷’、哪里有坑。”她补充说：“如果让我选择，我希望我的合作伙伴一半是海归，一半是本土人才，这样可以取长补短，优势互补。”

任树源总结道：“创业初期，合伙人的多重性很重要，所以最好是本土人才和海归人才都有。这样既不会脱离当地的创业环境，又会有更广阔的视野和人脉，一举两得，也能提高创业的成功把握。”

题图：胡秀娟（左二）与创业合作伙伴。

创业“接地气”并非复制传统

宋滟鞠

海归创业“接地气”是指海归在传统行业开展与人们日常生活息息相关的创业活动。许多海归致力于新兴高科技产业，认为创业应该“高大上”。但其实，创业不仅可以“高大上”，也可以“接地气”。

哪些项目“接地气”？

回国创业的海归都在做哪些“接地气”的项目？据了解，有的海归当起“农民”，专攻生态农业；有的海归“收破烂”，深耕于环保行业；有的海归则开起了火锅店、糕点店等。

赵林飞硕士毕业于荷兰斯坦顿大学，因为看好有机农业，回国后她决定养猪。据她介绍，饲料、饮水、猪舍等方面都需要下一番工夫，马虎不得。她将甜黏玉米秸秆作为饲料的主要成分，同时加入蒜、花椒、八角等“调味品”。改良后饲料使得猪肉的色泽、口感明显改善了。猪过去喝的是自来水，赵林飞挖渠引水，现如今，她养的猪全部喝上了山泉水，这极大地提升了猪肉的品质。接着，她开始改造猪舍，将猪舍打扫得干干净净，保证了猪的健康。赵林飞说：“我不认为养猪是一件丢人的事。我一直对有机农业感兴趣，而国内的有机农业尚处于起步阶段，我看好它的发展前景。这么多年坚持下来，我觉得自己当初的决定是对的。”

图为陈宜忠在农场修剪果树。这是发展林下经济的一部分。

为什么要“接地气”？

海归回国后，选择在常人看来有些匪夷所思的行业内创业，究竟是出于什么原因？

陈宜忠毕业于厦门大学，2001年前往新西兰工作。新西兰是农业大国，生态农业非常发达。常年居住在新西兰，受到当地生态农业的启发，回国后，陈宜忠决定综合开发生态农业。“在一般人印象里，猪一般都是很臭的，养猪容易污染环境。所以我们一直致力于培育不污染环境的猪。经过长期的实验，终于培养出吃草的香豚猪。因为它吃的是草，所以不会很臭。同时我们养的猪通常在林下放养，比较环保。粪便可以做肥料，用以滋养林木，综合利用。”陈宜忠说，“我们的生态农业综合开发是一个大项目，它环环相扣。这样一来，在每个环节都可以创造利润的同时又避免了资源浪费。与传统养猪业相比，综合开发能够创造出更大的价值，可以使农民发家致富。而且现在国家推行‘林下政策’，我们的项目可以得到政府的扶持，这对我们有非常大的帮助，同时也给予我们很大的信心。”

桂博文毕业于美国卡内基梅隆大学。回国后，她创立了笨哥哥网络科技有限公司，主营废品回收。在国外时，她看到许多人致力于环保事业，因此格外关注环保方面的事，对废品回收的情况也了解得比较多。留学的这段经历对她有很大的启发。“我在美国读书时，认识了很多从事环保工作的朋友，看到他们实实在在地做了一些事情，为环保事业而努力。我的梦想就是希望自己能够帮助一些人过上更好的生活，能够为社会做些有意义的事，所以在美国留学时，我参加过不少与环保相关的活动。”桂博文说，“我对环保事业有一种情怀。在经济高速发展的同时，环境保护也不可忽略。回国后，我发现国内的基础设施不能支持客户垃圾分类的习惯。后来发现，既然这个行业这么落后，就说明它存在着很大的商机，所以经过四五个月的调研，我决定开始做废品回收。”

这是桂博文的废品回收站，她（右）正与工作人员交谈工作事宜。

提示：

要“接地气”更要创新

海归做这些“接地气”的项目并不是按照传统的方式复制粘贴，而是在传统行业的基础上继承创新。

以桂博文的项目为例，“相比于传统的废品回收，我们正在做的事情有两点创新之处”。她说：“第一是前端创新。我们利用互联网去撮合废品员与回收人员之间的交易，这样能够大幅提升这个行业的效率，使每一个回收人员每一天的工作量比原来多50%甚至100%；第二是后端创新。我们建立物流体系，并在数据计算方面集约化处理。这样可以提升打包站的服务范围。”