

近日，李克强总理对留学回国人员创新创业中遇到的障碍，包括优惠政策享受难、落户就学办理难、开户融资难、知识产权应用难、政策限制放开难、文化理念融合难等“六难”作出批示，为留学回国人员创新创业“清障搭台”。海归对此积极回应。政策支持不仅体现在优惠补贴等方面，也带给人们理念的转变，对海归创业影响很大。海归对此纷纷表示，下一步将积极寻求当地政府和创业园区的认可和帮助。

总理为创业铺路 海归们积极回应

王金铭

创业初期困难多

海归在国外留学或工作期间往往会发现一些好技术、好项目，回国后想把技术和项目引进到国内创业。但因为刚回国，对国内的政策、市场环境、国情等不够了解，所以在创业初期总会遇到各种各样的困难。

殷实曾在日本九州大学环境与经济学专业学习，回国后创办了北京天时捷科技有限公司。他说：“我目前在做城市固体废物处理项目。我在德国的時候，偶然了解到德国人新发明的一种超高温技术，这种技术最高温度可达2500摄氏度。我看那个炉子非常‘可爱’，就想引进到中国。咱们国家有很多固体废物要处理。我觉得这个项目既环保又很有发展潜力。”



殷实（右三）与合作伙伴在福岛核污染废弃物处理模拟实验厂考察。



阮安邦（右二）在中关村与团队成员一同讨论创业园区相关政策和公司未来发展方向。

但仅有发展潜力是远远不够的，还需要得到国内公众的认可。殷实说：“我2007年考察项目，2008年就正式立项了。当时出现的最大问题是融资难。首先是人们环保意识不强，对环保项目了解得少；其次就是人们的固有观念作祟——别人没用过的东西自己也不敢尝试。这对推广新的高科技产品非常

不利。当时国内没有这套设备，投资方也不敢把这笔数目不小的钱投资到这个项目上。”因为这些原因，导致融资困难，让殷实头疼了许久。

施思毕业于新西兰理工大学，回国之后与合作伙伴共同推广传统艺术。当谈到创业初期的困难时，她直言道：“困难太多了。人们对少数民族文化了解不多，导致我们的项目推广起来很困难。”

厦门宝佳仁医疗科技有限公司的创始人陈曦表示：“在推广医疗健康管理服务项目之初，大家都对此不甚了解，有人甚至认为我们是在做理疗产品。另外，人们对社区型医疗健康服务的认识也很欠缺。”

理念转变，创业事半功倍

国家和政府支持，不仅体现在政策方面，还可通过提高公众意识，让公众了解相关产业。得到公众认同，会使创业更加顺畅。

“近些年来，国家大力提倡绿色发展理念，老百姓的环保意识也逐渐提高，这对我们环保产业影响很大。国家重视环保，越来越多的人开始关注环保产业，我们开展项目也就更加顺利。”殷实说，“其实除了得益于人们环保意识的提高，我们还享受到很多实质性的支持，比如，中关村科技园区海淀园管理委员会给我们减免房租，提供无息贷款，这对我们创业初期有很大帮助。不仅如此，管委会每个月都会联系各大院校的专业老师来给我们做培训，在技术上给予我们支持。”

除中关村外，各地政府也积极支持海归创新创业项目。“我们的项目是在内蒙古自治区乌海市落地的。我们做的是PPP（公私合营模式）项目。国家倡导PPP项目产业化，所以乌海市政府非常支持我们的项目。这对我们来说很关键。有了当地政府的支持，社会公众对我们的认可程度大大提高。我们的融资以及人才招聘等也就更加顺利。”

政府不仅在“硬件”上支持海归创业，在“软件”方面也很给力。施思说：“我们的项目需要寻找少数民族地区的国家级、省级非物质文化遗产继承人。这对我们来说很困难，不好寻找。但有了当地政府的支持，由他们帮忙联系，困难就迎刃而解了。”

近日，国务院办公厅印发的关于《中国防治慢性病中长期规划（2017—2025年）》的通知中提到，强化规范诊疗，提高治疗效果，同时落实分级诊疗制度，提高诊疗服务质量。“这对我们行业的推动是巨大的。我们的项目是把分级诊疗做到社区里，同时定期引荐专家到社区进行公益性的健康咨询和推广。分级诊疗制度避免了人们即使头疼脑热的小病也必须跑到市级医院诊治的情况。在分级的门诊做检查，大大降低了医院的拥堵率，提高了病患的确诊率。我觉得这个项目对整个社会都很有意义。”陈曦坚定地说。

俗话说：众人拾柴火焰高。海归创业也喜欢抱团取暖，追求利益最大化。在创业初期，合伙创业是较好的方式。但如何选择创业合作伙伴？怎样与合作伙伴磨合？这些都是合伙创业必须考虑的问题。

合伙创业贵在行稳致远

骆孟成

合伙莫被情谊所累

创业需要聚人、聚财、聚力。创业初期，找好友创业往往是最省时省力的。但是，与好友合伙创业最大的问题是容易被“情谊所累”。突出表现在遇到问题时，大家都放不下面子，导致不能及时沟通解决问题。能否行稳致远，是对合伙创业的最大考验。

曾就读于英国牛津大学、现回国创业的阮安邦说：“我和合伙人一开始就开诚布公地沟通过。有问题我们就及时交流，及时‘吵’。吵完架把问题解决掉了，这才是我们共同的目标。”

沟通真的就能解决问题吗？在厦门创业的李哲（化名）并不这样想。“在我看来，创业一定不要和朋友或其他关系亲密的人一起干。”李哲说，“在创业初期，我曾拉好友入伙，公司刚有点起色，在发展方向上每个人就有了不同的想法。有的人急于打开国际市场，有的人想先开拓国内市场，然后再走向国际市场。这种情况就使大家筹在一起的钱不够用。越亲近的人，面对彼此时越没有办法控制好自己的情绪。没过几个月，有几个好朋友就撤资不干了。创业已经很难了，还要花大力气维持这种关系，实在是难上加难。”

要先确定发展方向

“合伙创业最敏感的是金钱问题。”李哲谈到，“因此，对于合伙人的选择就极为重要。前两年，投资市场非常浮躁，不少合伙人往往这样想——‘既然给公司投入了钱，那么在一定的时间内就必须要有回报’。但事实上，从成熟的股权投资来讲，完全不是这个概念。很多公司在发展过程中是没有办法短期内给予回报的。”

李哲的研发公司就设立在北京。在中关村走访时我们发现，一些公司已经倒闭。李哲道出了其中的原委：“在创业融资被炒得很火的时候，很多公司拿着一个PPT就能融到钱。这些公司A轮融资过后，没有实质性的进展，资金链断了，B轮融资就非常困难。企业难以维持自身运转，找不到发展方向，因此很快就破产了。”

李哲表示：“很多团队在公司初创阶段没有成功的创业案例。他们以为全力以赴去做，就可以成功。但其实创业是一个包含许多因素的复杂过程，并不像做方案那样简单呈现就可以大获全胜。”在东北创立生物公司的王弘说：“我在选择创业伙伴之前先想好要做农业领域，就是看准了未来养



老产业的前景。”选准发展方向再找合伙人是个不错的办法。李哲说：“瞅准一个项目，和合伙人一起，把最初的理论设想到最后的落地实施，每一步都踏实去做，这才是最重要的。”

忘掉海归这顶“帽子”

今天越来越多的海归加入到创业大军中，海归选择创业再也不是新鲜事了。“海归身份对创业来讲实际上是劣势。”王弘说，“合伙创业先要忘掉海归这顶‘帽子’。与国内已经打拼好几年的本土创业者相比，海归在国内创业的确有很多不利的因素。几年的国外经历虽然增长了见识，但是往往对国内翻天覆地的变化不甚了解。尤其是海归在国外已经适应了较直白的交流方式，回国后难以适应国内的商业环境。”

了解国内的创业环境是公司发展的基础。阮安邦说：“合伙创业关键是要‘接地气’。而海归第一步就是要认识到自己‘不接地气’。”

忘掉海归这顶“帽子”，并不是否认海外学习取得的成绩，而是提醒海归要脚踏实地。海归创业者认清自身的视野优势，并将这些优势加以整合才是合伙创业的关键。（题图来源：昵图网）



创业如何寻求支持

齐心

近日，李克强总理对海归创业“六难”作出批示，为留学回国人员创新创业“清障搭台”。国家大力提倡创业创新，但作为海归却不能盲目跟风，需根据个人实际情况理性而为。

创业不是一件容易事。海归在创业过程中，也难免会遇到这样那样的问题。有问题不可怕，重要的是，要在出现问题后积极解决。海归回国后，对国内情况不熟悉，此时寻求当地政府的帮助或是创业园区的支持不失为一个好办法。这需要创业者仔细研究政策，判断自己

是否符合条件。得到当地政府或创业园区的帮助和认可，创业往往事半功倍。

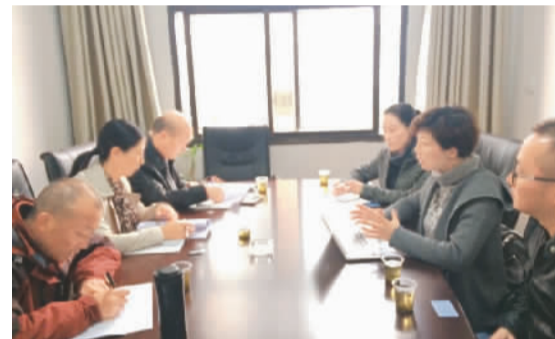
从另一方面来说，创业者不能为了达到优惠政策的条件而盲目地申请，而要根据公司的类型、发展阶段、人员、资金等情况，全面考虑后再做决定。其中最关键的一点，就是看政府政策与自己想要创办的企业发展路线是否匹配。



积极申请政策支持

“我觉得申请政策支持还是要看公司自身的发展情况。最关键的是看补贴政策与我们企业的发展路径是否匹配。”

阮安邦是牛津大学计算机博士，也是北京八分量信息科技有限公司的创始人。“我们团队当时选择在中关村落户，最主要的是看中这里离高校近，有人才优势。我们是‘知识密集型’的创业团队，所以很需要优秀的学生资源。”他说，“我们现在还处



施思（右二）在黔西南州的文化部、统战部、相关人员做调研，共同探讨少数民族的现状和未来发展。

在初创阶段，暂时还没有拿到政府的资助。不过接下来打算申请一下。”

阮安邦面带笑容自信地说：“接下来，我们会重点关注税赋减免方面的政策支持。一些有关融资的优惠政策也很吸引我们，比如政府担保、减息的银行贷款等。企业发展，最关键是人、资金和人才。中关村是人才聚集地，所以我选择在这里创业，即使多付些房租也值得。我们现在有一个很不错的团队，天使融资到位，产品开始落地。下一步我们要关注一些税收的优惠政策和融资渠道的政策。对于解决资金问题，我有信心！”

陈曦是连续创业者。她说：“我的习惯是当一个项目成熟并验证其可行性后，才会寻求政府支持。我身边创业的朋友们都觉得厦门市政府在创新创业方面的扶持力度比较大，而且审批流程也不复杂。比如，给予办公场所低息贷款等支持。我加入了欧美同学会海归创业学院厦门海西学院。这是一个专门扶持海归创业的机构。学院会给我们引荐投资人，并定期举办创业沙龙，做一些资金、资源方面的对接。这些都给我的创业带来了很大帮助。”

施思也表示，“我们下一步将寻求与当地旅游局合作，向海内外更多人推广少数民族文化。‘动’‘静’结合，把少数民族服饰、食物和艺术文化结合起来展示，从而使少数民族的文化精髓全面呈现出来。”

（本文图片均由受访者提供；题图来源：新华社）

“留学对我的改变非常大，只要用心去学习，结果一定会很棒。”邱泽西说，“至少我也能站在台上，自信地做展示，乃至后来有勇气去创业。”

2011年，邱泽西去美国求学，选择的学校是爱荷华大学。待了一阵子，他适应不了，越发感到孤独。考虑再三，转到了南阿肯色州立大学，主修商业营销，并以专业第一名的成绩毕业。

没想到这一次选择，不仅创造出了一些惊喜，还改变了他的职业规划。

在商业伦理和礼仪课上，任课老师对大多数学生随意的穿着提出了批评，要求他们以后都要穿正装来上课。这一要求，让同学开始注意到邱泽西的穿着。

当时，他穿着一件在上海定制的大衣，同学们觉得比较正式。“他们开始猜价格，最高的猜是1370美元，低的猜是500美元，我说这件衣服就250美元左右。”

同学们都觉得实惠，纷纷叫他帮忙找中国师傅定制。邱泽西意识到这是新商机，一颗创业种子就此萌芽。

“外国男生块头都比较大，中国国内市面上的成衣很少有适合的，而国外定制的价格又很高，刚毕业的学生很难承担。”邱泽西说。

回国工作一段时间后，邱泽西决定实践自己的梦想，建起了

邱泽西： 定制服装 定制生活

陈瑜思 王湛



ClothesMake（CM）——一个线上正装个性化定制平台。其目标市场为欧美年轻男性，主要业务是定制男士衬衫、西服、外套等正装，致力于将轻奢高端定制服务简易化、平民化。

2016年初，他开始组建团队、做市场调查、做商业方案、寻找投资商。6月，他拿到第一笔天使投资，10月完成平台搭建、正式上线，11月初流量就突破了4万。

在CM的仿真设计平台上，用户只要输入身高、体重等基本信息，系统就会自动生成15个主要部位的数值范围供其选择。

用户还能够自由地选择自己中意的款式版型 and 细节元素，乃至面料。无论是翻领的样式，纽扣的排布，还是口袋的设计，腰身的松紧，衬衫的材质，都可以按照个人喜好和需求随意修改变动，以满足用户对于理想西服的期待。

虽然消费者没有设计能力，但每个人都有审美能力，完全可以根据自己的审美来设计一件衣服。花不到300美元，可以做一次自己的设计师。

“我们的口号是‘穿你设计的’。出品的每一件西服，都是一人一版，单独剪裁。对质量也是严格把控，让客户花三流品牌的价格，买到一流品牌的质量和和服务。”邱泽西介绍。

对于品质与品牌，他有着异于常人的执着，这与海外留学经历直接相关。“因为中国人的身份，经常有同学跟我反馈他们买到的中国产品，听到了很多负面评价。我想去改变这样的情况，改变外国人对中国产品、中国品牌的印象，从我自己开始。”

对邱泽西来说，衣服要选自己合适的，生活也要过自己中意的。1991年出生的邱泽西，从小就是个“不安分者”。三年级起，他从打网游开始接触互联网。没想到，从小的经历竟给自己的创业埋下了伏笔。“对于创业，父母一开始并不看好，不过也没反对，没想到我还做出了一点成绩。”

他从小到大所有的决策都由自己做出。“所有的路都要靠自己走，即便失败了又怎么样。反正年轻，没有什么输不起的。”

一身剪裁流畅的灰色薄呢西装，外套一件同色系深色、做工考究的羊毛大衣，邱泽西往人前一站，就是CM最好的品牌形象代言——年轻而又正式，活泼又不失庄重。

但是，邱泽西的野心不止于服装。他想做的是定制服装的生态，即通过平台的搭建，上下游链条环节的连接，让生产和需求之间实现无缝对接，从而打造个性化的生活方式，满足现代人体自我、张扬个性的需求。

