在创业初期，创业者往往会面临由于资金短缺而无法使项目落地的局面，海归创业者也不例外。因此，如何融资便成为了海归创业者最关心的问题。

海归创业咋融资 找准目标再出手

骆孟成

多方融资找机会

3月21日，无界空间收获了信中利投资公司领投、经纬中国跟投的A+轮融资。无界空间的创始人万柳朔难掩兴奋，连说了多个“感谢”。他说：“这使我们专注于联合办公的无界空间又增添了活力。”

无界空间的创始人万柳朔（右四）、熊晓云（右三）与投资方合影。

实际上，说出这句话并不容易。回忆起公司创业初期融资时发生的事情，无界空间的合伙创始人熊晓云说：“我们在Pre-A轮融资的时候，遭遇了资本寒冬。由于公司只有一家店面，融资就更困难了。”

幸运的是，不久后上海艾想投资有限公司和创业最前线创投新媒体集团选择把资金投了进来。然而，还有很多海归在创业初期并没有这么幸运。在中关村创业园走访期间，一些企业表示，初创融资的确有一定困难。一位刚创业一年的张经理说：“当投资机构不能判断投资某个企业一定能得到高收益、高回报时，是不会轻易将资金投入的。因此，初创企业在找融资时有一定的挑战性。”

如今，随着国家对创新创业的支持力度不断加大，融资渠道也逐渐多元。北京海淀区留学人员创业园副主任王玮说：“与以前相比，企业融资的渠道更广、选择也更多元化了。有天使投资人、相关投资机构以及银行的借贷等多种方式供企业选择。”

从美国归来后，周宇翔创办了上海黑湖网络科技有限公司。在这之前，他曾帮一家主权基金在亚洲做券商直投，对非公开发行公司的股权进行投资，投资收益通过以后企业的上市或并购时出售股权兑现。他说：“我了解一些主流基金的投资风格，大致分为两类：一类是充分相信创始人，给予高度自由空间，不给企业提过多要求；另一类是在某些行业有丰富经验，愿意提供资源，帮助创业企业制定发展策略，也就是重新设置企业发展方向。这两种投资风格各有优劣，具体该拿谁的钱，取决于创业者的做事风格。”

除了投资公司的融资合作项目，各级政府提供的相应政策也能对企业融资起到一定的推动作用。北京市海淀区侨联主席石岳在“海归驿站”海归创新创业政策说明宣讲与解读会系列活动中指出：“眼下各区、各创业园有关海归创新创业的政策很多，但由于信息不对等，一些海归创业者对政策不够了解。通过‘海归驿站’的系列宣讲，能有针对性地让创业者了解更多的政策。”

好项目不愁没人投资

面对海归创业融资难的问题，王玮说：“融资难是一直存在的问题，但也是相对的。投资方想要快速获取回报，就必须找到发展前景好的企业进行投资。这是由市场决定的。”

投资人商景富认为：“市场的优胜劣汰让投资人的选择更加谨慎，也将投资目标放在运行更稳健的企业上。这样自己的收益才能得到保障。”

但投资方这样判断投资对象的弊端也时常凸显，一些获利周期较长的行业常常成为投资盲点。王玮说：“一些投资方的资金有固定的流动方向，比如，有的资金专门投资快速消费品行业、互联网行业。然而一些海归的创业项目属于探索型的，短时间内不能获得较高的收益，并且资金大部分都投在了科研方面。这就需要借助政策的优势，利用政策带来的相关便利条件逐渐发展。”

周宇翔谈起初创黑湖网络科技有限公司时的情景，他说：“在设计产品的过程中，为了避免闭门造车，我去苏州、余姚的工厂里和工人一起工作，同吃同住，在生产线上当了一段时间的组装工人。”

这段经历让几个投资公司觉得他既能进行战略层面的思考，又肯脚踏实地学习。周宇翔也因此获得了投资方的资金支持。“团队既有思想，又能实干是投资方最青睐的。或许基于这一点，投资方才愿意投资我的团队，给我们尽情发挥创造力的空间。”周宇翔说道。

无独有偶，无界空间的两位创始人也是“实干派”。从美国归来后，万柳朔和熊晓云开始着手创办无界空间。事无巨细均亲自过问，就连联合办公场所的打印机、饮水机的摆放位置都是两人亲自安排的。

融资不可操之过急

资金关乎企业能否顺利发展，其重要性毋庸置疑。但是融资这件事也不能操之过急。

王玮说：“在创业融资方面，企业应该多问问自身实力如何，能否让投资者放心投资。只有实力出众，创意独到，在机会到来时才有能力接住。”

另一方面，王玮还提到初创企业要注意在接受投资时的附加条件，切不可盲目寻求投资，以免自身权益受到损害。“有些投资机构将资金注入企业是有条件的。对此，创业者要十分谨慎，千万不要为了融资而融资。”王玮说，“企业发展不应忘记初心，急于融资的结果有可能是企业让金钱领路。这就与创业初心背离了。”

北京市海淀区侨联主席石岳（右）在“海归驿站”活动后与与会嘉宾交谈。 骆孟成 摄

（题图来源于网络）

创业融资还是融资创业

齐 心

融资是一个企业为发展而筹集资金的行为与过程。如果在创业期间遇到资金困难时能够融到资金，无疑是雪中送炭。

海归创业者通过融资，能够跨过难关，获得更大的收益。这也使得融资受到广大创业者的青睐。但融资时常伴随的各式各样的前提条件，也常让创业者苦恼不已。

创业融资和融资创业是两个截然不同的概念。互利共赢的融资，既让企业有机会发展壮大，一步步实现创业目标，也能给投资者带来利益回报；附带着不合理条件的融资，则会束缚创业者的手脚，影响其创新创业，最终可能损害投资者的利益。

海归初创企业时的确需要资金扶持，但不能病急乱投医，被眼前的利益蒙蔽，需要审时度势，多方权衡，分析和了解清楚投资方的条件再做决定。同时，创业者需要脚踏实地地发展壮大自身实力，从而增加获取资本支持的几率。

只有自身能力出众，当真正的机会来临时，才能有谈判的资本，也才能行得稳，接得住。

创事记

李雪涛：人到中年走上创业路

袁 怡

往后梳得整齐的头发，一副玳瑁框细腿眼镜，西装革履的李雪涛在“柏路旅行”公司大门外等候。他远远看见我便迎了上来，那一身十分讲究的绅士穿着引人注目。

“我今年36岁，在刚起步的创业者中不算年轻了。”令人出乎意料的开场白与他光鲜的年轻外表形成反差。2015年4月，作为“柏路旅行”的创始人，李雪涛正式启动了他的定制旅行创业项目。此时距离他转行从事旅游业仅不到两年时间。“我正值中年，这是一个比“90后”创业者承担更大风险的年纪。我放弃了稳定的收入，几乎将自己所有的积蓄都投入项目。如果失败了，我将一无所有，而年轻的创业者还有时间作为本钱。”他笑着说：“同龄朋友的孩子都四五岁了，但我还不敢要孩子。”

“为什么要背负如此重的负担坚持创业呢？”

“我想正如有句话所说‘工作即爱好是一件非常幸福的事’。我热爱旅行，因为它充满了冒险和不确定性。而为了提供优质的旅行定制服务，我和员工每天都在研究怎么玩儿。做我们感兴趣的事，每天工作都充满了激情。”这位谈吐稳健的中年创业者，话语中显露出性格里的“不安分”。

李雪涛2007年在法国拿到金融硕士学位后归国，开始了他的职业生涯。时隔8年，他本可以继续拿着丰厚的薪酬，享受中产阶层的安逸。但骨子里的不安分让他意识到，自己不适合过于安稳的工作环境。其实这个特质在他青年时就已显现。

国内读大学期间，李雪涛组建了两支摇滚乐队，并在国内几个城市完成巡演。在法国留学时，李雪涛一边学习，一边尝试不同的职业来培养自己的意志力。为法国餐馆打工充当二厨，在酒店里做服务生，在海外电商网站上做小生意……“最苦的一段打工经历是在农场里摘甜瓜。每天只能睡在一顶塑料帐篷里，下雨时不仅漏水，还‘哗啦啦’响得让人无法入睡。但这个工打下来我能挣2000欧元，相当于当时2万多元人民币。除了上大学第一年，我几乎没向家里要过生活费。”他颇为自豪地说。

同时，旅行为他打开了闯荡世界的另一扇大门。一切都源于1996年一次偶然的香港之行。香港与大陆的城市差异给当时年仅19岁的李雪涛思想上带来巨大的冲击。“高度发达的商业化城市让我大开眼界，从此我便萌生了去西方国家看看的想法。”在随后的留学生涯里，李雪涛游历欧洲各国。毕业工作后，凭着丰富的海外经历，他获得了更多去海外拓展市场的机会，足迹遍布美洲、非洲等多地。2013年，他受邀加入一个境外奢华旅行机构，担任高级海外旅行策划师，至此踏入旅游行业。“10年来，旅行带给我的收获不是看了多少风景，而是世界观的改变，也让我眼界开阔了。”

进入旅游市场摸索学习了两年多后，李雪涛琢磨着自己创业。在银行工作和海外拓展的经历，为李雪涛积累了大量和旅行相关的人脉与市场资源，也使得他深谙商业运作规律。他认为，要想在旅游市场占据自己的一席之地，除了要有丰富的海外经历，还需极高的资源整合能力。国内正处于消费升级阶段，购买服务的习惯还有待培养。在旅游市场毛利润极低的情况下，为公司找到合适的商业模式，在创业初期实现盈亏平衡，短时间内存活下来才是首要目标。

如今，“柏路旅行”旗下的“香蕉星球”项目已拿到融资，秉承着共享经济的理念，成为了旅行者和旅行定制师之间的桥梁，使更多善于旅行的人将他们的经验变现成价值和财富。

李雪涛说：“创业有着方方面面的困难，要想获得成功无法一蹴而就。旅游行业创业更需要长期积累品牌和口碑，所以我们每天如履薄冰。但我相信，随着国人消费观念的成熟，我们未来10年会继续发展下去，甚至将业务延伸到海外，建立自己的跨国旅行服务机构。”

拳心之拳

多角度看待海归择业

王金铭 文/图

近日，中国教育部留学服务中心发表《2016年中国留学回国就业蓝皮书》。蓝皮书指出近八成留学人员学成后选择回国发展。在刚刚结束的2017年春季留学英才招聘会上，前来应聘的海归络绎不绝。那么，用人单位更看重海归的哪些特质？海归找工作时需要做好哪些准备？

回国择业很迷茫

因国情和教育体制的差异，海归回国找工作时难免会有一些“水土不服”的反应。如果没有明确的个人职业规划，就会更加迷茫。

李星（化名）在英国莱斯特大学读大众传媒专业，但他并不想从事传媒行业。“我选择工作时大体有个方向，偏重于服务类和教育类行业，但是没有具体的职业目标。如果工作不是特别理想，我会考虑‘攒钱’读博士。也就是说，可能我会先工作一段时间，然后用自己挣的钱继续攻读博士学位。”李星说。

金柱曾在澳大利亚学习会计专业。他认为回国后“好工作”比较难找。他说：“我之前没有找过工作，现在一开始真的不知道从哪儿入手。而且因为刚回国，招聘信息来源比较匮乏，也就是在招聘网站上和论坛上看招聘信息，然后再投简历。”

海归对国内就业形势不够了解，在投简历和面试时往往因为缺少某项资格证书或是实际应用能力不强而被拒之门外。“我应聘的很多岗位都需要国际注册会计师资格证，目前我正在准备考试。而且面试的时候有些具体问题我不太了解。比如问到税务的相关问题，我对国内的情况还不够了解，所以最近要‘恶补’一下。”金柱很无奈地说道。

因为教育类行业对语言要求较高，李星正在准备雅思、托福考试。他认为证书是个硬性条件。在教育背景相似、能力相差不大的情况下，有相关证书的人可能更具有竞争力。

海归本人考虑多

海归学成归国后在选择工作岗位时，总会根据自身情况考虑多种因素，比如薪资、工作地点、是否与专业对口等。多方面权衡后，进一步缩小找工作的目标范围。

在招聘会上见到金柱时，他正在向一家单位投递简历。当问他这是份什么工作时，他笑着回答：“是和金融相关的工作。我比较倾向于找金融类、财务类、管理咨询类的岗位。我想先体会一下，看这些行业是不是自己喜欢的。这对我来说很重要。而且这些工作与我所学的专业也对口。其次我才会看薪资和待遇是不是符合自己的期望。”

李星说：“我比较看重薪资和工作地点。我是北京人，想在本地工作。而且地理位置也很重要，比如说工作单位最好靠近地铁站，交通比较便利等。”

父母帮忙来把关

找工作时海归也会考虑父母的意见。在招聘会上，一位母亲陪女儿一起来找工作。这位母亲说：“我主要是来帮孩子把把关，因为孩子刚回国，不了解情况。我希望她能找一份与专业对口的工作，单位的医保、社保等福利体系比较完善就可以。”

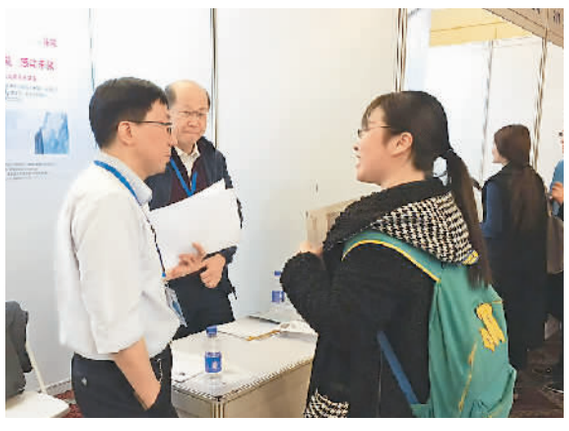
金柱的父母对他的工作也有所期望。“父母希望我能从事金融行业，最起码是他们听说过的大公司。”金柱说，“我会尽量去尝试一下，但这也给我带来一定压力。一开始选择加入大公司，自己能力达不到，很容易被淘汰。所以，我想先积累经验，再尝试去更具挑战性的工作岗位。”

企业如何选海归

扬州市回国留学人员服务中心工作人员也来到北京，参加此次招聘会，目的是帮助扬州有海归招聘需求的用人单位招揽人才。工作人员丁女士表示：“用人单位更看重个人综合素质，包括学习能力、今后发展潜力等。比如，我们代招的几家机械类和化工类企业想招聘科研人员，需要应聘者到生产一线工作。如果没有在生产一线工作过，不了解产品，就无法从事产品研发工作，所以我们更青睐踏实肯干、有一定工作或实习经验的海归。”

另一家用人单位招聘工作人员表示，海归在语言和生活经历方面的确有一定优势，对公司的海外业务会有所帮助。

丁女士建议，海归回国后首先要明确自己的职业规划。只有有了详细明确的职业规划，才能有针对性地准备相关材料，并最终应聘成功。



在一家公司的展台前，一名应聘者正在向用人单位咨询招聘岗位相关信息。