目前，“留学热”与“归国潮”同时袭来。在此背景下，国家一方面制定相关优惠政策，加大对海外人才的吸引力度；另一方面，为海归创业打造良好的创业环境。如今，中国海外人才回流已成趋势，其中仅“千人计划”就引进人才6000多人。这让我们不禁想知道，究竟是什么吸引了他们？

新形势下 海归选择归国的考量

赵贝贝

政策支持力度加大 提供资金鼓励创业

提到归国原因，绝大多数海归都说是国家鼓励创业创新的新形势和政策扶持力度。国家层面上，有“千人计划”“万人计划”；地方层面上，北京有“海聚工程”，深圳有“孔雀计划”……这些政策对海外人才归国创业就业具有极强的吸引力。

高洪伟是美国宾州州立大学环境科学与工程专业博士后，国家“青年千人计划”专家。他说，国家对海外人才归国的政策扶持力度是吸引他回国的重要原因。“国家给‘青年千人计划’专家100万元到300万元不等的科研资金，这个支持力度还是比较大的。同时，就职单位也在生活上给予我们很大帮助。”

上图为莫文耀在演示使用便携式咖啡机。

右图为靳萌（右）为欧盟委员会原主席巴罗佐担任口译员。

黄昕毕业于英国剑桥大学。回国后他在深圳创办了一家为创业者提供联合办公空间和综合办公服务的众创空间公司。“在我们众创空间办公的创业者其实有很多都是海归。国内对海归创业的政策支持，鼓励了很大一部分留学生学成后回国创业。这也产生了很好的带动作用，因为有政策的鼓励，大家愿意承担风险去创业创新。”

创业环境好机会多 募集资金成本较低

国家的大力倡导和政策的扶持下，我国的创业环境越来越好。广大海归正是瞄准了这个大好时机，纷纷回国创业。

“我国的创业环境现在是最好的时候。”毕业于澳大利亚伍伦贡大学的莫文耀说，“有的朋友跟我抱怨创业后生意不好做。但我觉得需要辩证地看待这个问题。科技发展速度前所未有，诞生了许多新的行业，出现了许多市场空白，这正是我们海归施展才能的地方。哪怕缺乏经验、一时没有资金，只要有靠谱的想法，有新技术在手，就会有很多人来帮助你创业。”

黄昕曾接触过许多创业海归。他说：“有不错创业项目或者理念的海归，创业时获取融资的成本比国外低很多。这是国内的一大优势。”

靳萌在英国纽卡斯尔大学获得同声传译硕士学位后决定回国发展。“我选择归国的原因是英国的工作签证很难获得，很难在英国找到专业对口的工作，留在英国发展的机会远比回国少。随着中国的开放，国内对口译员的需求量很大。所以我在毕业后回国发展是一个正确的选择。”

消费者接受度提高 人口红利成为优势

除了创业大环境外，国内市场、目标受众对新事物的接受度也成为影响海归归国创业考量的重要因素。

黄昕回国后第一个创业项目与互联网相关。“我当时是带着创业项目回国的。主要看中我国的互联网市场发展空间大。与欧洲很多人口基数小的国家相比，国内的市场太大了，很适合互联网产品的发展。”

莫文耀创办了一家贸易公司。他的第一个创业项目是制造、推广一种新型的便携式咖啡机。“这种咖啡机价格较低，制作咖啡不需要花费太长时间，随时随地就可以喝到高品质咖啡。选择这个创业项目首先是因为国内尤其是大城市的咖啡市场需求大，其次是由于这是一种新型的便携式手压咖啡机，很有卖点。我把它打造成一种时尚的文化产品，将目标受众设定为年轻的白领，因为他们对新事物接受度比较高。”

海归话情怀

赵贝贝

在与海归的交谈中，说起影响自己的归国因素时，他们中的很多人都谈到情怀。有的海归说是报国情、爱国情；有的说是思乡恋家情；有的直接把情怀说成创业梦。

与靳萌谈起情怀，她说：“虽然‘报国情怀’这4个字似乎太大、太空，但它却实实在在地体现在每个人的言行中。作为一个刚毕业的年轻人，我倾向于选择一个更具体的词，比如梦想，比如自我实现。我们选择回国发展，在这里奋斗、追求我们的梦想，其实就是在报国。”

黄昕说：“对我而言，情怀是有的。当然，对创业者来说，商业模式必须得可行，盈利模式必须得清晰，这样创业项目才能走得远。”莫文耀也有类似的观点，他说：“我认为情怀就是固执地坚守，坚守对于国家和民族的责任。这种坚守不是指生意场上无意义的坚守，毕竟要在商言商。但一个人要想成事，必须要有大格局，要有情怀。”

采访的最后，靳萌有感而发：“我们幸运地成长在一个物质并不匮乏的年代，这让我们有机会追求比温饱和物质生活更高层次的生活目标。我认为，现在的年轻海归有情怀、有追求，在这方面丝毫不逊于前辈。自己的国家越变越美好，年轻海归是受益者；把国家建设得更加美好，年轻海归是参与者。他们对自己国家的热爱，是一种跟随他们价值观一起发展起来的接近本能的感情。我觉得情怀对每个人来说，在任何时候都是存在的，也是非常珍贵的。家乡的土地是我们海归实现梦想的地方。这是今天的中国伟大的地方之一。”

巢暖风来 学子回归

齐 心

从“出国热”到“归国潮”，这一走一回反映了我国近年来综合国力的提升、经济的飞速发展以及创业环境的改善。中国的飞速发展为海归提供了创业的沃土和施展才华抱负的舞台。对他们而言，回国就业创业，既有政策的鼓励支持，又有巨大的市场潜力。此外，爱国情怀和浓浓乡愁也是远方游子选择回归的重要原因。

“致天下之治者在人才”。今天的中国，正在前所未有地走近世界舞台的中心，前所未有地接近实现中华民族伟大复兴的梦想，因此也前所未有地迫切需要人才。

不拒众流，方为江海。中国梦的实现需要全体中国人的努力，其中当然也包括海归。海归应该把个人梦想融入国家梦想，为实现中国梦贡献一己之力，在感谢这个时代的同时，更无愧于这个时代。

瞄准国外市场空缺抢先机

海归的重要优势就是：既有国内支持，又对海外市场有一定了解；既有能力使自己的项目走出去，又能够引进海外资本。掌握领先技术、瞄准国外市场空缺，海归在本土创业国际化的过程中发挥着促进作用。

梁学习曾是巴黎大学的访问学者，目前担任成都大疆能源有限公司的欧洲市场部总监。谈起海归创立的企业如何走向国际时，他说，海归对国内外市场的准确把握非常重要，“大疆能源致力于核能等清洁能源的研发和技术服务工作。我们不仅为中国公司提供国外核能发展咨询业务，也为外国公司提供资本和核能技术入华发展业务。”海归具有在国外学习、调研的背景，更容易把握外国公司的真正需求，在与海外公司对接时更轻松。对于咨询类公司来说，这一点尤为重要。

当然，也有海归是因为在国外留学时就发现了市场空缺，从而产生了创业想法。黎晔在莫斯科国立鲍曼大学学习人工智能时，发现俄罗斯住宅安保系统市场巨大。考虑到国内创业能得到更多政策支持，也能够降低创业成本，因此大学毕业后，他回国创立了自己的公司，研发安保系统。他说：“获得了国内几笔较大订单后，我紧接着将业务拓展至俄罗斯。由于抓住了市场空隙，公司拓展国外的业务非常顺利。”

促进本土创业国际化

李青蓝

打造中西结合产品出特色

海归要拓展国外市场，准确细致地把握市场需求很重要。而要做到这一点，深入了解国外文化背景是必备条件，海归只有因地制宜，才能避免业务的海外拓展受挫。

从事服装设计行业的李珣（化名）说：“从美国帕森斯设计学院毕业后，我回国创办了一家服装设计公司。在国内市场竞争日益激烈的情况下，我和我的团队希望能够拓展海外市场。于是我们设计出了既有中国特色，又结合了美国风格的系列服饰。在美国竞标时，由于我在留学期间参与过服装竞标的相关环节，对其中的流程以及文化背景有一定了解，从而避免了很多程序中的错误。最终我们竞标成功，向品牌国际化的目标迈进了一步。”

梁学习说：“中国本土公司开展海外业务的困难之一在于文化差异，涉及人文、法律、政治等诸多方面。在开发国际市场之初，我们主动适应西方的工作和研究方式，以此促进国际化发展。”

既适应海外文化，又保留自身特色，是创业项目在海外市场的竞争力之所在。李珣说：“在美国拓展业务时，我们坚持保留服装的中国元素。最初有人说，如果衣服的风格更贴近美国的服饰风格，那么初期在美国的销售业绩可能会更好。但我们要做的就是中国品牌，这是中国的创业项目，当然要有中国特色。事实证明，我们的坚持是对的，服装的中国特色成为了我们的招牌。”

借力华人群体和国外高校

促进本土创业项目的国际化发展，单凭企业自身很难突破瓶颈，要学会借助一切可以利用的力量。6000多万海外华侨华人、熟悉的国外高校等都是可以借助的力量。借助这些力量，对本土创业项目顺利实施国际化大有裨益。

张迪取得澳大利亚悉尼科技大学硕士学位后，创办了主营留学业务的聚焦留学网。通过与国外大学合作，提供网课，整合国外小型留学咨询机构的资源，他的创业项目在国内外赢得了良好口碑。大疆能源则联合巴黎大学和美国麻省理工大学相关的实验室从事先进核能运行支持服务系统的研发工作。梁学习介绍道：“通过去相关实验室做项目展示，我们能争取更多的技术合作和海外项目的合作。”

海归创业，既借助国内优惠政策，在本土顺利落地；又利用自身优势，将项目国际化。从海外学成归来，又在创业过程中带领企业向海外发展，这样的海归创业值得获得更多的期待和掌声。

梁学习（左二）和公司团队的其他成员与外国核能创新公司进行技术交流。

针对海归开办的各类研修班在全国遍地开花，吸引了众多“千人计划”专家和留学人员前来参加。海归创业者们密切关注着研修班，希望通过它获得信息，带来新的发展机遇。

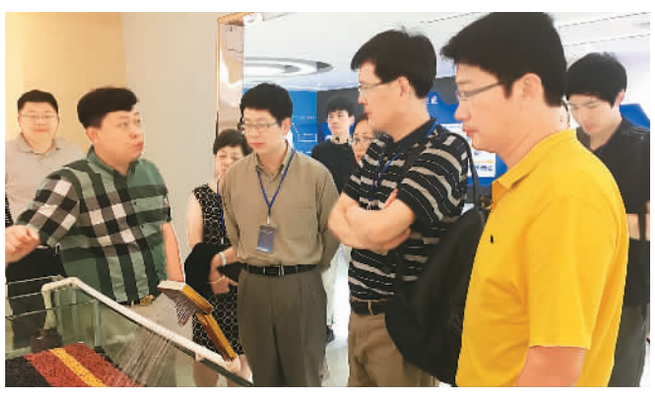
海归参加研修好处多多

林之韵

学习国家政策，紧跟时代脚步

研修班并不仅仅是简单地将海外高层次人才聚集一堂，学习和了解国家政策也是重要内容之一。通过专家授课、专题讲座等多种形式，研修班为海归介绍和解读国家相关政策，进行思想和理论培训。人力资源和社会保障部留学人员和专家服务中心副主任李璟强调，海归参加研修，旨在了解国家针对留学人员回国创业的方针政策，有利于培育和提升他们自身的创业能力和创新精神。

张潮海是国家“千人计划”特聘专家、国家电力科学研究院首席专家。他表示，很多海归回国创业时，对国内的创业形势和方针政策了解甚少。研修班会邀请国内权威院校、相关机构的专家和教授，为海归介绍国内的创业环境和条件，解读国家及地方关于吸引海归创业的优惠政策，助力海归创业创新。“时代在发展，国家对人才培养的力度逐渐加大，而国家为留住海外高层次人才，在政策和资金方面给予了很多支持。这使我们更加迫切地想要了解国情，以便更好地适应国内的创业环境。”张潮海说。



海归参观入驻留学人员创业园的示范企业。

卢安迪摄

扩宽交流空间，擦出合作火花

毋庸讳言，中国的技术水平和欧美等发达国家相比，存在明显的差距。但改革开放实施后，特别是近年来，国内许多行业已达到了国际领先水平。国内创业环境蕴藏的巨大潜力，吸引着越来越多的海外人才选择回国发展。一些海归已经在各自行业领域中取得了不错的成绩。而研修班则为海归后来者提供了与海归精英交流学习的平台。

为了落实国家对人才的引进政策，拓宽海归交流平台，研修班也正在积极更新其研修内容。人力资源和社会保障部留学人员和专家服务中心杨凯表示，自创办全国留学人员回国创业高级研修班至今，已经有7年时间，研修班增设了更多有利于海归进行项目对接的课程。课程内容的不断创新，吸引了更多的海外人才前来参加。兰州百源基因技术有限公司董事长、甘肃省欧美同学会常务理事车团结通过参加该研修班结识了合作伙伴。他说：“在研修班，可以寻找到和我有类似创业经历的海归。我们通过交流，了解彼此在创业过程中遇到的问题，更容易产生共鸣，还可以很清晰地了解对方的资源优势，进而擦出合作火花。”

寻求项目落地点，为公司引进人才

最初，针对海归开展的研修班活动活跃在大中城市，现在已积极地蔓延到全国各地。杨凯介绍说，研修活动目前受到了各地政府的支持和协助，还吸引了当地企业前来参加。企业可以利用研修班内的资源，寻求合适的项目。而海归也可以通过了解企业，选择自己项目的落地点。在研修班，海归可以了解当地的招才引智政策，学习当地优秀企业的经营理念，进一步考察该地区所具备的项目落地的条件。

很多海归对于国内企业的求贤若渴印象深刻。他们表示，前来参加研修的目的，除了增进与同行间的交流机会，还能借此平台展示自己公司的人才、技术等优势，向其他海归人才和当地企业抛出橄榄枝。蔡达（化名）从美国留学归来后，在创办和经营公司的过程中，意识到人才对公司发展的重要性。他认为，重点培养人才，为公司注入新鲜血液，才能保持公司发展的活力，推动公司技术的进一步发展。