



日前，启德教育、前程无忧、应届生求职网联合在京发布《2017海归就业力调查报告》，报告显示，海归就业单位占比第一位的是民企，达到51.9%；其次是外企/合资企业，约占22%。

4年前，启德教育也发布过一份关于海归就业力调查的报告。该报告显示，海归就业单位占比最高的是外企/合资企业，约为36.9%。4年过去，当时占比25.5%、位居第二位的民营企业如今跃升海归所选择就业单位的第一位。为什么民企对海归越来越有吸引力？

海归答：我们为何选民企

本报记者 赵晓霞

个人成长速度快



珊珊去年从英国伯明翰大学毕业，目前在一家传媒公司工作。毕业回国后，因为抗拒“在一个公司工作一辈子”，也不喜欢在一个非常成熟的企业体系内从事一成不变的工作，珊珊选择了在她看来“灵活变通”的民企。“在民企工作，需要做的工作可能更杂更多样。但我在国外留学时，学会了如何同时高效地完成不同的事。在民企富有挑战性的工作节奏中，还可以学到行业前沿知识。”

留英归国的小陶选择的是一家互联网招聘公司，她最看重的是“民企多才能论英雄”。“只要你能为企业创造价值，能力就可以得到充分肯定。民企的发展速度比较快，这就需要员工的节奏跟上企业发展的节奏，这样你的成长速度也快。随着你自身能力的增长，薪酬也会相应增加。”小陶进入这家公司后，觉得和自己之前想象的基本符合。“公司和个人发展空间都挺大的，每天都有新鲜感。如果你有想法，公司也会鼓励你大胆尝试。”

启德教育集团留学事业部副总经理金冉分析，近几年国内民企数量增长较快，海归求职者可选择自由度较大。加上如阿里巴巴、腾讯、百度等企业的影响力日益增大，中国民营企业逐渐在国内甚至是世界范围内占有一席之地，它们提供给雇员的薪资、福利待遇都逐渐与世界接轨，甚至在某些方面更具优势。所以，越来越多的海归将目光投向民企，这是社会环境下的理性之选。

(题图来源：千图网)

除了看重民营企业的发展空间，人际关系相对简单，较易融入也是海归选择民企的一个重要因素。

从荷兰留学归来的王阳(化名)正在找一家新公司。“之前在一家大公司，工作了一段时间实在融入不了。最近面试的一家是新型的民企，规模虽然不大，但根据在那里工作的同学描述，单位人际关系简单，氛围和谐。在这样的企业氛围里工作，可以减少内耗，多出成果，提升业绩。”

人际关系相对简单



小陶所在的公司，无论是普通员工还是管理层，相互间都直呼其名。“有时候，做设计的和做文案的会为了一个产品如何设计，争论得不可开交。但能感觉到，抛开人事，只对项目，目的是为了最终的结果变得更好。当然，民企类型较多，每个企业都有自己的独特文化。但从我在其他民企工作的同学反馈来看，民企的人际关系相对简单些。”

珊珊所在公司的一把手非常年轻，和她是同龄人。“同事之间上下级关系不是很明显，大家不会浪费时间在不必要的客套和猜测上，沟通起来比较轻松。虽然工作量大，但我感觉工作氛围特别舒心。”

在网络问答社区知乎上，关于“民营企业的人际关系”问题上，认为“相对简单”的回答占比不小。这对在回国就业后易被贴上“水土不服”标签的海归来说，无疑具有吸引力，因为这意味着他们能把更多的精力用于将国外所学更快地化为工作成果。

金冉认为，海归选择民企的比例加大，也和整体的就业形势相关。海归相较于本土毕业生，不再具有特别优势，即使是外语能力，随着国内教育水平的提高，也不再是海归的“专利”，这打破了大众的固有认知，如外企更青睐海归等。新时代背景下，已经不可能仅凭借海归的身份就可以“无往而不利”，越来越多的企业在招聘中一视同仁，平等地看待海归与非海归求职者。

全球化智库(CCG)秘书长苗绿预测，未来会有更多的海归进入民企，她认为这与中国民营企业“走出去”、国际化相关。

近日，《2017中国民营企业500强调研分析报告》在山东济南发布。分析显示，2016年，民营企业500强的海外投资项目为1659项，增长24.92%；进行海外

双方理性选择



投资的企业数量从2015年的201家到2016年的314家，增幅为56.22%。中国民营企业“走出去”步伐明显加快。

珊珊所在公司的业务面向海外。珊珊有海外留学背景，相对熟悉国外的文化，和客户沟通起来会让对方有亲切感，也更高效。对企业和珊珊来说，双方都是受益者。“但是任何事都有两面性，对海归进入民营企业工作来说，也是一样，挑战和风险并存。比如一些制度还不完善的民营企业，会出现允诺的福利不能完全兑现的情况。从根本上看，还是需要从自己的职业规划出发，做出理性选择。”

从海外归来，求职几乎是所有海归最挂念的事之一。第一次求职虽然可能充满坎坷与挑战，却是海归职业生涯的开启，有着重大的意义。

首次求职 如何提早做准备

缪童昕

求职需提前准备 可早至出国前

近年来，国内就业环境竞争激烈，热门岗位人才济济。海归若想早日入职理想岗位，职业信息需尽早留意。朱彤彤毕业于美国哥伦比亚大学文理研究生院，目前在德勤咨询公司实习。早在出国深造前，他就已经开始留心求职的事。在毕业回国前夕，他根



朱彤彤在美国哥伦比亚大学担任数据科学日主讲人，对2000多所藏传佛教寺庙的地理数据进行整理，为日后求职积累经验。

据从好友处获悉到的求职信息，提前投递简历，经过面试，成功入职。朱彤彤说，“美国各大高校的毕业时间不一样，如果不提前做好准备，是很容易错过毕业季招聘的。”

除了时间上需要提前留意，利用各大信息渠道也是海归必须掌握的诀窍。信息渠道除了能提供有效的就业信息外，有时也能成为海归与入职企业的沟通桥梁。毕业于美国芝加哥大学社会服务管理专业的佳佳(化名)，在回国求职前就已经利用各大媒体网站搜集就业信息。此外，她还结合所学专业与该专业在国内的发展情况，尝试在微信上联系了一家高校的智库机构，并成功得到了对方的回应。随后，佳佳通过投递简历与参加面试，获得了她的第一份工作。

能力不能单一 综合素质与工作抗压力并重

首次求职能否顺利，个人能力异常重要。朱彤彤在求职时对此感受颇深，“求职岗位的竞争很激烈。竞争对手不仅有来自国内高校的人才，也有许多来自哈佛大学一类海外高校的海归。”在竞争的过程中，海归学子要想胜出，必须具备出色的综合素质。朱彤彤在求职前就对要入职的领域做了一定的研究，同时还参加了许多活动培养各方面能力。这些积累对于他的首次求职大有帮助。朱彤彤还表示，希望在入职3年后，还能再攻读一个工商管理硕士学位，以继续增强工作能力。

求职成功并不代表就此稳定，职场新人们还需继续培养自身能力。除了增强专业能力，工作抗压力的提高与思维方式的提升也

同样重要。小李毕业于英国阿伯丁大学传播学专业，回国后入职奥美公司。工作初期，高强度的工作节奏让他很不适应。他坦言“工作时长、压力大是工作中最大的困难”。但小李注重思考总结，积极提升自己各方面素质，逐步适应工作强度，最后在工作中也有良多收获。

职业需求要准确 入职机构规模也需考量

经历过海外求学、回国就业等一系列的挑战后，海归对首次求职颇有感想：求职最重要的是弄清自己的职业需求。白汪(化名)毕业于英国巴斯大学口笔译专业，回国后她先后参加了一家金融公司的面试与国家公务员考试。尽管求职面试成功、国家公务员考试也顺利通过，但她并没有选择这两项职业。“经过一系列的尝试，我发现我更喜欢自由职业，并且日后想攻读博士学位。”于是，白汪在明确了自己的职业规划后，选择成为一名自由译者，并为攻读博士学位做准备。

此外，首份工作还需考虑入职机构的规模。综合、大型的企事业单位能够提供更大的平台与更多的锻炼机会，小机构则更容易获得晋升。佳佳说，“这两类机构各有利弊，但首次求职还是去大机构更好一些。大机构带来的视野与开放的环境，对于后期的职业发展很有帮助。”同时，求职时也需考虑机构能给自己带来哪些方面的提升。佳佳认为，求职的机构无外乎提供专业知识或平台资源二者兼有。待求职的海归应了解清楚自己当前求职的优势和劣势，结合机构特色，再做选择。

不拘一格 善抓机遇

齐心

中共十九大带来的是历史性机遇。

与此同时，国内经济良好的发展态势让民营企业蓬勃发展，这使民企在海归择业时由原来的“备选项”变成“首选”。这是一个可喜的选择转变。国内就业平台众多，待求职的海归不应拘泥于固有思路，要善于分析平台与自身诉求，在平台上拿出“真本事”。

在新时代背景下，海归凭借一纸“洋”文凭在求职道路上畅通无阻已成历史。怎样在岗位竞争中脱颖而出？怎样让自己的价值得到最大程度的提升？这是海归择业时会有的困惑。人才市场竞争越发激烈，决定了用人标准更趋向“靠实力说话”。

随着民营企业“走出去”步伐加快，各企业也更趋务实地补充人才。企业向海归伸出橄榄枝，期望更多的是海归特有的优势和本领。因此，海归在做职业规划时，应及早明晰平台的属性以及实际需求，充实自身以应对更高的招聘条件。

民企也好，外企也罢，属于人才的舞台已在国内准备就绪。“不拘一格”原本是指善辨人才；现在，同样可以谓之人才善于多样选择“舞台”。



立志创业 抓住时代机遇 新时代指明创业方向

近5年来，国内经济环境越发平稳，社会环境对于青年人创业也更加支持。文旅、人工智能等新的创业方向给海归创业者们提供很多机遇。海归在创业时的角色，也从曾经需适应市场，变为主动创造市场。

“无二之旅”的联合创始人蔡韵，在国外求学和工作10年。通过不间断地游历四方，她成为了一名资深的旅行专家。回国工作之后，她和合作伙伴发现了国内在大众定制旅行领域的空白，因此创立了“无二之旅”。在创业初期，国内消费升级的趋势还只是一个苗头，大数据和人工智能更是远不如今天这样热门。蔡韵结合创业团队技术性的优势，积极将大数据和人工智能逐步应用到旅行方案的定制之中。于是，如何懂得本土，如何懂得时代的机会，就是创业先行者百说不厌的议题。

中共十九大的召开，让海归创业更加充满了信心。张晓军曾在美国求学，回国后他选择在护肤保健行业创业。谈到创业形势，他表示，“十九大指明了创业的方向，让我更加有信心。随着社会矛盾的变化，国内的创业环境也会更加偏向消费升级，所以相关行业也更容易得到政策的扶持。”

新形势下创业 再议熟悉本土环境

谷莹



海归创业，除了落实资金、招聘人员、推动销售等传统的创业流程之外，在面对与国外不同的商业环境时，尽快熟悉本土环境，了解市场需求，熟悉国内政策，也是海归创业的首要任务之一。

立足实际 了解国内需求 消费升级带动全新变革

当下的市场环境，要求创业者对技术和消费者的心理更加了解，这样才能使企业在激烈的竞争中站稳脚跟。对于长期在海外学习或者工作的海归来说，更需要用心探索如何将自身发展方向与国内市场的需求结合、了解国内公司的运作模式，这是决定创业成功的关键因素。曾在美国就读新闻专业的梁皓霆，在校期间给留学申请者提供文书修改的服务，这段经历为他指明了工作方向。回国后，他创立了致申留学。虽然公司所在行业与他所读专业没有直接关系，但是却能充分结合自身的兴趣、发挥其优势。

针对国内外不同的市场需求，创业者更应该立足于实际，深入钻研。张晓军在美国求学期间，在护肤品制作的技术方面深有研究，在分析国内市场后，他于今年创立婴儿护肤品牌戴可思。“中国护肤保健行业中，全球大品牌占据明显优势；国产品牌在竞争中仍处于劣势。如何让消费者了解并信赖我们的产品，成为我们团队面临的巨大挑战之一。”张晓军团队从早期培养一批忠实客户并深入了解需求，到确定品牌推广战略，一路立足技术，又结合现状，发展稳健。

把握机会 利用优惠政策 善用国家“扶持”机制

目前中国对海外回国创业人员的优惠政策，主要包括资金支持、减少户籍限制、流程简化、提供孵化平台专项奖励等；主要的实现途径包括通过留学生创业园或者其他创业孵化机构，或者各类扶持资金和“千人计划”等项目。很多不特定面向海归的优惠政策，创业者也可以根据现实需求积极申请。

在已创业或者有意向创业的海归人员中，很多人由于对相关政策了解不足，或者是项目本身的特点，会只利用自有资金或者自己寻找投资人启动创业。他们以为，相对大型的留创业园面对的项目多是机械、化学、生物等高精尖技术行业，自己可能无法申请。事实上，很多优惠政策并不仅仅是针对特定行业，海归创业者可以考虑多申请一些优惠项目，帮助创业更加顺利。张晓军在刚刚结束的“智汇无锡”健康食品和消费升级行业赛中获得了第一名。之前对优惠政策的了解和利用不够充分的他表示，这次的机会让他获得了更多的政策支持，对创业大有帮助。



张晓军(后排右五)带领团队参加“智汇无锡”创业比赛，以期通过比赛获得更多的政策支持。图为他与其他参赛选手和评委在赛后合影。