

10月22日下午，中共十九大正在召开。在欧美同学会的会议室里，海归聚在一起，以“学习十九大精神、共筑复兴中国梦”为主题进行研讨。

与会者中，有些人本来就相识熟悉，而更多的则是第一次谋面。这些来自经济、法律、教育、环保、航天工业等不同领域的留学归国人士，谈得最多的，是结合十九大报告，畅谈对自己和国家未来的展望。

海归学习 中共十九大报告现场记

董可馨 文/图

会议现场布置得非常简单，但是气氛活跃、热烈、务实。

“中华民族经历了从站起来到富起来再到强起来的历程。现在，我们已经迎来了中华民族伟大复兴最重要的时刻，此刻不紧跟潮流，对不起时代和自己。”留美归国多年的君合律师事务所合伙人、北京市欧美同学会副会长白涛一番激情澎湃地表态后，引发了与会者的共鸣。

会议桌的另一端，山东舜天律师事务所主任、山东省欧美同学会常务理事刘丕峰接过话筒。这位中共十八大代表关注的仍然是中国的法制建设：“作为律师，我非常关注国家的法律政策发展。从十八大到十八届三中、四中全会，再到十九大，法治作为我们的治国方略越来越明确，使人备受鼓舞。律师是司法改革中不可或缺的重要角色，也是依法治国的一种重要力量。律师将来会有更广阔的天地来发挥作用。”

与会者的共同感受是：中共十九大报告内容丰富，既总结了成就，也提出了未来的发展目标和前进方向，它宣告了一个新时代的开启，振奋人心。尤其值得注意的是，十九大报告不仅提出了奋斗目标，还提出了具体的路线图和时间节点，极具实践性。

山西大任国际教育交流有限公司董事长、晋中欧美同学会会长



刘丕峰律师（右）在发言中非常关注中国的法治建设。



林大伦的站立发言“方式”，使得讨论现场的气氛愈加活跃。

刘耀国的语速不快，谈吐清晰：“听完十九大报告，我的感受是，我们有机会真正来了，要撸起袖子加油干。”

刘耀国本来正在医院住院，特意从病房跑来参会：“具体怎么干？我是搞教育的，教育是整个社会经济发展的前提。我们在2016年提出要积极融入落实到‘一带一路’倡议中，许多具体的教育扶持项目都在慢慢展开。”此时，欧美同学会秘书长王丕君笑着接过话题：“咱们的想法不谋而合。今年12月初欧美同学会将在广州专门讨论在‘一带一路’倡议下欧美同学会要怎么干。有很多像你一样的学长摩拳擦掌，希望作贡献。”

轮到来自香港的林大伦发言时，他“噌”地站起身。他说：“我觉得作为海外人才，既然拥有国际资源和国际背景，就应当承担起相应的使命和责任，那就是讲好中国故事、讲活中国故事。此外，我目前正在北京做公益内容的项目，比如把老旧厂房变成半公益的场所以及建设文化创意剧场等，有些已初见成果。”

18名海归代表发言结束后，王丕君总结说，要发挥好海外归国人员在对外交流中的经验优势，让世界更真实、积极、全面地了解中国。他尤其提到，海归应当具有机遇意识、责任意识和使命意识，积极做新时代中国特色社会主义思想的践行者，为中华民族伟大复兴贡献力量。

多参展还是选择新媒体？ 二者各有优势

当前，政府对海归创业的政策支持力度不断加大，各种大型展会成为海归用来打响自身品牌的平台；同时，在互联网时代的电商平台和自媒体平台也成为不少海归在推广产品的首选。

符基烜曾留学日本，毕业后成为一家科技公司的合伙人之一，并在深圳设立了办公室，专门生产一款智能钥匙盒。为了推广自己的品牌，他经常参加各个展会。谈起参加展会的收获，他自豪地说：“参加展会当然能

还可以帮助我们了解其他参展商的需求以及产品的定位等信息，对于掌握行业前沿信息也有很大的帮助。有时候，通过这个平台，不同参展商之间还能形成商业合作关系。”

子赫毕业于英国埃克塞特大学，去年8月，他以服装和健身为切入点，开启了自身的创业之路。子赫认为，创业者要根据自身的属性来选择相应的产品宣传方式。“以我创办的服装类产品为例，相对来讲，它的科技属性不强，在推广上主要依靠群体消费进行。参加展会，包括服装展在内，对于新起步的服装企业来说，意义并不大；而新媒体平台的推广就比较重要，所以我们团队选择以电商平台为主的线上推广方式。”

酒香也怕巷子深。在创业舞台上，海归不能错过展示自己的机会。那么，海归自我推广的方式有哪些？在经历过各种展示平台的“喧闹”后，海归就“自我推销”又有何种建议？

海归创业 如何自我“推销”

张亚楠

方式多样 选择需结合自身特点

创业者无不希望创造的品牌能够获得长远发展。在实现这个目标的过程中，外力支持必不可少。就海归创业来讲，在保证产品品质的前提下，如何选用推销平台，进而实现口碑最优，还是要结合自身特点。

杨新杰在英国萨里大学获得博士学位，并于今年3月初回国与友人联合创办了宁波艾欧迪互联网科技有限公司。在伦敦某国际知名电信设备厂商欧洲总部工作12年、担任高级管理职位的经验让杨新杰具有深厚的电信和移动网络的科研和商业经验。谈及自己公司的品牌宣传方式，他认为，科技交流类型活动是非常重要的方式。此外，“现在移动互联网市场决定了我们的客户不再是传统意义上的电信运营商、设备商，而主要是垂直行业的各个应用。”杨新杰说，“在这种情况下，将科技周等形式的前沿交流活动与互联网平台结合进行市场推广就非常重要。”

子赫在毕业前就已经开始为回国创业做

准备。学生时代的他就有意识地使用自媒体平台，积累了一众粉丝。“国内的电商平台已经处于世界领先水平，这是毋庸置疑的。微信、微博在国内外的广泛使用，让通过这些渠道进行客户引流成为可能。”自媒体宣传的优势也是让他投身服装行业创业的原因之一。

做好规划 兼顾眼前与长远

不论是哪种形式的“自我推销”，海归都需要既着眼于当前，又要有长远的发展规划。

在子赫的企业发展规划里，30岁之前他要把自己的品牌“扎克瑞”做得小有名气，



之后再次出国读研深造，等毕业回国后，再进一步开拓全国市场。谈及现在企业的发展状况，他颇为得意地说：“我们公司在创建的第4个月就已经开始盈利了。”当然，长远发展也会遭遇瓶颈期。“比如在新媒体上投资可能收效甚微。自媒体运营时，需要专门的人员管理美工、文案，这些对于刚起步的我来说，都需要权衡。但兼顾长远与眼前，团队的整体状态还是很富有朝气的。”

杨新杰的公司还处在“婴儿”期，前6个月到1年之内能稳步发展对公司来说很是关键。为了将现阶段公司做稳，他忙碌于在各个科技交流活动上推广自己的“互联网科技”理念。品牌的建立是一个缓慢的过程，但是，杨新杰表示，就移动互联网本身而言，国内市场要比海外市场发展快。在这个有利条件和形势下，他有信心和团队一起将公司做好。

上图：子赫（中）的品牌推广方式很“接地气”。

左图：杨新杰（左）在展会期间接受当地电台采访。

海归迎来报国好时机

齐心

中共十九大报告宣告了中国特色社会主义建设征程中的关键时刻——新时代的开启。这个新时代，既是中国经济发展最蓬勃、各经济要素最具活力的时刻，也是海归充分发挥才能的时刻。

党和国家越来越重视人才，科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略都旨在培养和吸引优秀人才。报告中明确提出：聚天下英才而用之，加快建设人才强国。实行更加积极、更加开放、更加有效的人才政策，以识才的慧眼、爱才的诚意、用才的胆识、容才的雅量、聚才的良方，把党内和党外、国内和国外各方面优秀人才集聚到党和国家的伟大奋斗中来。

由此可见，现在不仅是海归报国的好时期，而且是从未有过的好时期。海归当抓住机遇，怀揣责任意识和担当意识，将自身的专业优势投入国家的建设中，做新时代的弄潮儿。



各地城市发展迅速 小微创业充满机遇

几乎每个创业者在创业之初，都对自己的项目充满激情，都能对分红、盈利高谈阔论一番。但是在残酷的现实下，大多数创业项目都无法长期维持。一些创业者便另辟蹊径，从小微行业入手，稳扎稳打以实现自己的目标。

肖梦瑶本科毕业于美国东部大学管理学专业。她笑称，自己的最大爱好就是吃。毕业后肖梦瑶本考虑在费城的唐人街开一家羊肉泡馍店，由于店面租金太高以及对美国餐饮行业不熟悉，她在综合考量之下选择回到郑州。回国之后的肖梦瑶花了近一年时间了解当地的餐饮行业。郑州近几年发展迅速，人民生活水平显著提高，“轻奢”成为现在年轻人比较推崇的生活方式。郑州的租金较便宜，市场并没有完全饱和，还有很大的发展空间。经过了多重考虑以及精心的策划准备，肖梦瑶成功地将“斯纳格西式轻奢城市餐厅”落地，完成了她的心愿。

人们对“90后”总有着一些根深蒂固的偏见，认为他们做事好高骛远、眼高手低。如今，越来越多的“90后”脚踏实地，从小事做起，一步步地实现自己的目标。“不以‘业小’而不为”正是他们的成功之道。

“90后”海归创业： 不以“业小”而不为

赵佳雯



图为陈露曼在幼儿园里同孩子一起玩耍。

瞄准兴趣与优势 创业不分高低贵贱

随着近年来社会经济高速发展，各行业不断推陈出新，越来越多的新事物得以问世。新事物一旦抓住消费者，那么旧事物的吸引力便会快速消失。对于创业者来说，固步自封便会失去商机。曾在美国留学的小王酷爱喝奶茶，回国后她跑遍全国各地，几乎尝试了所有的“网红”奶茶。近几年，各类文化类节目大行其道，国学又成为大众关注的焦点。小王想：“为什么不将奶茶和中国传统茶文化相结合呢？”有了这个念头，她开始研发菜单，在保证中国传统茶味的同时融入西方食材，并给每一杯饮品取了“幽兰拿铁”等精致的名字。果然，这类饮品大受欢迎，小王幸福地忙碌着。

陈露曼曾在法国马赛商学院攻读管理学硕士学位。毕业后她做了几十年代购，经历了诸多磨练。在这个过程中，她不断思考什么才是她喜欢又有意义的事。最终，陈露曼决定回国投身于幼儿教育领域。2015年9月，陈露曼创办的海口王牌幼儿园正式开园。陈露曼利用留学优势，聘请外教，实行双语教育，并以国学经典、快乐英语作为主打课程，旨在培养孩子“孝悌慈”三德以及恭敬心、宽容心、慈悲心三种好心性。从刚开园时的40多个孩子拓展到现在的100多人，陈露曼得到了更多人的肯定。

脚踏实地实现价值 行动才是最好的证明

普通人心目中的海归，衣着光鲜亮丽，所从事的行业也理应“高大上”。投身普通、传统、“微小”等行业的海归创业者，往往不被重视，还会有人对它们产生一些误解，似乎实验室、金融街才是海归应该待的地方。对于这些，肖梦瑶表示并不是很在乎，“路是我自己选的，餐饮行业也是我钟爱的，我有信心和热情将它一直做下去。”肖梦瑶正努力做出规范的菜品标准及经营标准，希望能尽快多开几家分店。而陈露曼则深知，行动才是最好的证明。面对他人的质疑，陈露曼将更多的心思投入到工作中。在教育行业，陈露曼属于半路出家，她只能付出比别人更多的努力，积极向前辈学习，利用各种机会充实自己。

不可否认的是，一批批脚踏实地的“90后”海归，正在靠自己的努力成为各行各业的中坚力量。对于其他想要创业的“90后”海归，陈露曼说：“选择自己热爱的行业，并用心地、专注地去做，不要焦躁，要相信自己一定行。持之以恒地坚持下去，绝对会有回报的。”

为企业带来价值，一方面有助于宣传企业产品、树立品牌形象；另一方面对直接达成买卖协议也有立竿见影的作用。此外，参展

