



国家对海归的公共服务，涵盖了住房、户籍、就业、教育、医疗等诸多方面。近几年，各地政府相继出台多项优惠政策，重点针对海归群体，在公共服务领域，不仅简化办事流程，解决海归的现实需求，还不断改进服务方式，向电子化、专业化方向发展。

服务，显现精准化趋势

韩靖



图为成都产业园工作人员正在为来访者展示高新人才落户互联网+系统，这套系统的使用可以大大提高办事效率。(图片来源：网络)

专设窗口，简化办事流程

随着海归群体的不断扩大，各地政府为满足其需求，相继开设了专门对接海归服务的相关窗口。海归回国伊始，由于对国内创业环境的不熟悉，往往无从下手，不知道该如何办理、找谁办理各种手续。为满足海归的需求，给予其有针对性的指导，各地政府不断简化海归办理手续的流程，确实实实在在地解决了他们回国创业时所遇到的困难。

辽宁省早在2014年就开设了留学回国人员服务窗口。服务窗口以精准地解决海归就业需求为己任，既为海归提供档案建立、档案保管等一条龙的人事代理服务，也提供求职信息、创新创业政策咨询等服务，还为跨区域、跨单位流动的海归，出具人事关系介绍信，提供证明材料。这类服务窗口受到海归的欢迎，不少海归表示：“终于不用跑上跑下地办手续了。”

各地服务海归的相关部门功能相似，运行方式略有不同。上海市就借助技术力量，将于明年年初推出留学回国人员来沪办理常住户口在线全预约制。申请人可通过网站或微信预约办理时间，这将大大提高办事效率，节省海归的时间。

满足住房、户口等实际需求

对海归的公共服务，不仅体现在创业前期的服务流程简化上，在住房保障、户口迁移、子女教育、配偶就业等方面也有很多优惠政策。这些政策旨在吸引海外高层次人才落地，为他们免除后顾之忧。相比之前更多地侧重于对创业项目的资金补贴等政策优惠，现在不少地方开始关注海归个人需求。对海归的人文关怀，是吸引和鼓励他们落户创业的有效方式。

广东省为引进海外博士、博士后等高层次人才，在公共服务方面可谓下足气力。比如海归子女入学享受与当地户籍人口子女同等待遇；在各级人才市场设立

归来当翻译： 新挑战下 也有新机遇

周孟博

外语能力，是海归最明显的优势，不少海归凭借这种优势，择业时选择做“翻译官”。近年来，随着翻译技术的不断进步，海归翻译也面临行业发展的新局面，那么，他们又该如何应对？

优势何在？专业素养是关键

随着全球化的推进，中外交流不断扩大，国家对语言人才的需求量越来越大。不少海归选择加入翻译行业，发挥其在海外留学中练就的语言优势。

墨力毕业于英国纽卡斯尔大学口译与笔译专业，现在是一名中英自由翻译。她认为，虽然现在在国内英语教育很普及，但海归做翻译还是有一定的优势。“一些找我做笔译的客户，公司内部也有人会英语，但是因为翻译得不够地道，中式英语痕迹较重，所以他们还是愿意把这部分业务交给我做。”

曹艺嘉曾在意大利博洛尼亚大学留学，毕业后加入一家贸易公司从事翻译工作。谈及海归做翻译的优势，她说：“留学的经历让我更加了解外国人的思维模式，对一些当地俗语的表达体会更深入，在翻译过程中不那么怯场。”曹艺嘉认为，想要当好一名翻译需提早准备，形成专业的翻译素养是关键。“在留学期间打好语言基础，积累翻译经验，争取多参加一些展会活动，增加实战经验。”

翻译工作需要人脉资源，因此，要尽早积累自己的人脉，利用好海归的“朋友圈”——海归校友的圈子本身就是一脉人脉网络。墨力结合自身情况解释道：“我毕业后回国曾进入一家公司做了一段时间的全职翻译。虽然后来我离职做自由翻译，但原来公司的人事部门仍然常常通过我发布翻译岗位招聘信息，最后入职的也都是我的校友。”

把握机遇迎合市场新需求

现在，用人单位在招聘翻译人才时越来越注重其海外经历，很多都在招聘启事上注明“有海外留学背景或海外工作经历者优先”。在翻译行业竞争越来越激烈的情况下，海归翻译要利用好自己的优势，“海归翻译应发挥自己的文化背景优势，不断提高专业水平，其中翻译的准确性和灵活度是关键。”曹艺嘉说。

在国家实施“一带一路”倡议的大背景下，对相关国家的语言翻译工作需求持续上升。郭珊珊曾在俄罗斯莫斯科国立交通大学留学，回国后参与了很多俄语翻译活动，几天前她刚做完一场中国对外投资洽谈会的翻译工作。谈及俄语翻译的新机遇，她说：“参与‘一带一路’建设倡议的国家中，有些是使用俄语的，因此在相关工作中对于俄语翻译人才的需求量不小。对于留学俄罗斯的海归来说，现在有更多的工作机会。”面对新形势，海归要及时把握机遇，发挥语言优势。

此外，也要关注市场对翻译人才的新要求。金冰廉曾在埃及法鲁斯大学留学，现在兼职阿拉伯语翻译。她认为，现在市场对翻译人才的知识水平要求较高，复合型人才正成为翻译市场的“香饽饽”。“不同领域的翻译需要掌握不同的专业知识，比如科技领域的翻译，就必须需要了解一些科技术语。”金冰廉说。

调整心态迎接行业新挑战

随着科技的进步，目前的翻译行业也出现了新变化，关于机器翻译的讨论热度不减。也有人产生疑问：机器可以从事翻译工作，还需要人做翻译吗？对此，不少海归翻译给出了自己的看法。

汪诗雄曾在意大利摩德纳大学留学，现在是一名高校教师，从事小语种相关翻译、教学工作。谈及机器翻译，他说，就目前情况看，机器翻译在短时期内还取代不了人的翻译。“对于一些特定的表达方式、新生词汇的理解，比如双关语等，机器翻译做不到准确还是比较困难的；此外，人在翻译时会考虑一些政治文化背景因素，从而有选择性地翻译，而机器则不会考虑这些因素。”汪诗雄认为，海归翻译有深入了解当地文化背景的优势，而机器翻译则有利于信息的交流、知识的传播。从事翻译工作的人应该正确看待这个问题。

金冰廉同样认为目前翻译工作还是少不了人的参与，海归翻译人员应调整心态，理性看待。“如果希望自己今后从事翻译工作，就一定要充分利用在国外学习生活的机会，切实提升语言水平和翻译能力。同时，大可不必抵触机器翻译，因为这是一个趋势，正确的态度是对此善加利用。”

上图：曹艺嘉（左一）与翻译客户在活动中的合影。



用“精准”对接个需

齐心

首先要说明的是：精准服务并不意味着娇宠。

回国潮产生巨大的海归群体，各地政府出台一系列政策，以优质服务满足海归需求。

近年来，服务已成为政府和企业吸引海归的关键。除了对海归创业进行资金、技术、场地的支持外，各地政府还不约而同地开始关注海归人才的个性需求。比如，简化相关手续办理流程，帮助海归子女在当地入学，解决海归落户问题，给予住房补贴甚至直接提供住房等。与此同时，各地也在不断探索、创新着服务方式，线上服务、专员服务……精准地对接到海归个人的需求上。这些优质便捷的服务使海归体会到回国创业的便利，也感受到回家的温暖。

只有满足了海归的个人生活需要，才能使他们更安心地就业创业，大展拳脚，为国家的发展贡献更大力量。



博士和博士后集体专户，允许子女、配偶随同迁户；海归在实施限购政策地区购车，可享受一次性小型汽车免费上牌指标等。这些公共服务措施，对海归的个人生活提供了很大的帮助，让他们在创业时更安心。

郑州市的“智汇郑州”人才工程也推出安家费、生活费、送住房等多种优惠政策。河南留学人员创业园的项目主管常裙琦对此深有感触，“现在的政策更注重对人才的吸引，注重对海归创业的软服务。政策从中央到地方，再落实到每个具体的部门，已经形成了一个较完整的体系。河南省就出台了多项针对海归的优惠政策，只要符合标准，就可以享受到。现在大家都意识到，比钱更重要的是人才，想要留住人才，既要满足他们干事业的需求，也要尽可能地满足他们生活方面的需求。”

向电子化、专业化方向发展

政府对海归的服务，不仅内容多样，在方式上也向电子化、专业化方向发展。成都高新区国际人才城依托“智慧产业园”信息管理系统，搭建“e+”电子政务平台，借助先进的科技，实现对人才的管理和服务。在网上开设办事大厅，公共人事服务、社会保障等多项业务都可以在网上直接办理。海归可以在网站预约、查看办理进程。在平台上的政民互动模块，相关人员有问必答，而且回复速度很快。

精细化的服务还体现在工作态度上。成都高新区设立了人才服务专员，通过定期走访、电话联系、网络沟通等多种方式，及时了解人才的需求。郑州的“智汇人才”政策也要求在相关职能单位指定服务专员，为海外人才在落户、居留签证、医疗保障等方面提供便捷、高效、规范化的服务。常裙琦说：“我们会将相关的政策、通知通过群发平台告知到海归个人，帮助他们及时了解政策的变化。”

为就业保驾护航

留学生毕业后回国就业创业会遇到各种困难，除了因为某些留学专业竞争力较低外，还有招聘与毕业时间错开、接收到的信息不对称等原因。很多企业为拓展海外业务，需要大量海归人才，却苦于对国外学校不了解，找不到招聘渠道。因此，以“连接留学生和企业”为宗旨的Lockin海外人才专属发展平台应运而生。

创始人王滨曾经在新西兰留学和工作，回国后接触到了互联网和人力资源行业。结合之前的留学经历，他意识到了其中的市场机会，遂创办了现在的公司。凭借对国外高校情况和留学生心理状况的了解，王滨建立起连接企业和海外高校的就业平台。除了直接帮助学生同企业对接之外，他还建立起直达国外高校就业网站的招聘信息推送系统，目前已经覆盖国外100多所高校。

“如果我和我的创业伙伴不是海归的话，就发现不了这个痛点，也就谈不上开展后续的业务。”对于海归在国内的职业发展，王滨非常有信心，“我发现，越来越多的中国留学生都清醒地看到国内的发展前景。国内一些领域的科技成果转化远超国外，如外卖、共享单车、移动支付等，这也显示出国内有更多的创新机遇。我相信不只今年，未来的每一年都会是留学生回国的高峰。”

随着海归人数的不断增多，专门针对海归的服务行业也随之兴起。最了解海归群体心理和需求的人非海归莫属，也正因此，越来越多的海归投身到了服务海归的创业项目之中。

海归创业 为海归

谷莹



图为原点海归足球俱乐部李沁洋在训练场上留影。

提供全面的创业服务

虽然针对海归创业，国内已经有了很多相应的优惠政策和孵化机构，但是对于刚刚回国的海归来说，很难全面了解。此外，很多海归创业公司虽然拥有先进技术，但却不擅长做市场和营销。这些问题，放到市场中，让海归自己解决，似乎效率更高。

海角网的创始人竺俊景具备敏锐的视角。他察觉到了国内发展的机遇，回国创立了海角网，为海归提供就业创业的一条龙服务。提到海归创业的种种流程，竺俊景侃侃而谈：“对于很多海归来说，在海外就业创业的经历既是他们的优势，有时又会成为制约他们回国发展的软肋。国外与国内有着不同的市场环境，而国外较完善的孵化体系，让很多在国外曾经创业的技术型海归人才并不注重市场和营销。”

因此，同样身为海归的竺俊景清楚地知道海归的优势和劣势，知道他们需要什么样的服务。从帮助海归落脚、与政府对接、投资融资，到商业计划书的撰写、代理销售等具体业务，海角网从海归最切实的需求出发，为他们提供更全面的创业服务。

用爱好凝聚海归

海归回国就业创业，除了干事业外，生活和娱乐也是不可或缺的一部分。对于在国外居住时间较长的海归来说，如果能通过某种平台或机会结识其他有着相似经历、志同道合的海归，发展共同的爱好，形成新的社交圈，那么，他们的回国生活会更加惬意而丰富多彩。

李沁洋正在做的就是这件事。热爱足球的他，在英国的的时候就经常组织朋友一起踢球，并因此结识了很多朋友。回国后，他看到国内并没有针对海归的足球队，于是把很多海归朋友集结起来，创立了原点海归足球俱乐部。因为球队中的海归成员对足球的理解与国际更加接轨，球队的规模迅速扩大，水平也快速提升。除了规模最大、最核心的北京俱乐部之外，原点足球还扩展到了成都、郑州、南京等地，目前在英国、美国、西班牙等国家也建立了球队，球队中的成员回国之后可以直接加入国内的球队。除了已经建立起的18支球队以外，俱乐部还建立了原点商城，开展自己的联赛，旨在打造一个完善的足球生态圈。这样的运营模式，在国内足球界来讲，算是首创。

与此同时，李沁洋还经营着一家教育公司。足球俱乐部目前并不是他事业的全部，盈利也并不是最重要的目标，但是他对于足球俱乐部的运营却投入了相当多的精力和热情。在不久前的年会上，李沁洋做了10年的规划，希望5年内半职业化、10年内实现职业化。他希望在未来，其创办的俱乐部不再局限于海归群体。“如果这种模式和理念能够带动国内其他球迷和球队，帮助他们提高对足球的认识，那对于我们来说则是非常棒的事情。”

大数据助力海归求职

本报电 近日，“一路优你，未来可期”海归精英专场招聘会在北京举行。该招聘会由职优你（上海）科技教育与北京市昌平区归国留学人员联合会、中华英才网及澳大利亚悉尼大学校友会等机构联合举办，旨在通过求职平台的搭建，以大数据为支撑，实现企业与求职海归之间的精准对接。

招聘会吸引了来自各个国家留学归来的求职者 and 前来招贤纳士的相关企业。在现场，大数据的运用让求职和求才双方印象深刻。主办方通过运用大数据，为求职者提供简历评估服务，只要将简历上传，就能让求职者对自己的竞争力一目了然；求才的企业也能从中找到与岗位对口的人才。

此次招聘会旨在帮助回国伊始的求职者了解国内就业状况和趋势，并就其具体的求职问题给出建议。（张亚楠）