人才大战与海归的机会 系列之三

各地的引才奇招 真的对你有帮助吗？

张 洁

放宽年龄限制，重视人才服务，给予车辆上牌指标……各地吸引人才的优惠政策开始祭出“厚待”的大招，屡屡突破人们心中衡量自己水平的“上限”。

对于一个想有所作为的海归来说，当这些绣球抛过来时，是接？还是不接呢？

吸引海外人才的优惠政策主要是从住房、工资、职称、上升空间等方面切入的。无论是一线城市还是二三线城市，引才大方向几乎一致，只在细节上存在差别。

拴心留人 放宽年龄限制

谁说只有年轻人才应该被重视？南京、惠州、肇庆等城市，就放宽了引进人才时对海外人才的年龄限制。“千人计划”专家俞昌博士，今年已经60岁了。他52岁时创立了安派科生物医学科技有限公司，现已在癌症防治等领域取得了突出成就。作为近300项专利的发明人，俞昌在其研发成果的基础上所制造出的产品已创造200多亿元的市场价值。在一些科研领域，研究者或许辛苦钻研到四五十岁甚至六七十岁时，才到了人生价值最闪光的时候。所以放宽对引才人员的年龄限制，似乎是用人单位思想意识变化后具有“里程碑”效果的一举。

用真心真意的服务来感动海外人才，促使他们留下来，这也是各地引才措施的一大特色。2013年，金华市委在全国率先设立招才局，开始按照“虚拟机构、实体运作”的模式，把党管人才具体化、实效化，形成了“捏指成拳、破散促聚”的人才工作合力。除此之外，金华市一直坚持“以人才为中心，紧扣需求导向”的原则，为人才提供“专窗、专卡、专员、专项、专线”的服务机制，用真心真意去全力营造拴心留人、人在心在的良好氛围。用实际行动抓住人才的心，不失为一种站在人性角度上的“柔”性引才方式。

便利生活 采取一事一议

在北上广这样的大城市，除了房价贵以外，有钱也很难摇到车牌号。“给车上牌”被海外人才视为保持良好生活质量时必须考虑克服的“难点”。北京早在很多年以前，就提出要为海外人才提供免费上牌指标的引才政策。几年过去了，在目前几千人摇一个号的情况下，给予上牌指标依旧具有很强的吸引力。广东全省合力抢人，不甘示弱。在2017年末，广东就推出了“来广东工作的海归博士和博士后，在限牌地区购车可享受一次性小型汽车免费上牌指标”的政策。

从便利海外人才生活的角度出发，更多地区开始对海外人才引进和创新创业项目立项采取“严谨”的一事一议态度。雄安新区在2017年出台了《雄安新区引进高端人才 一人一策有“特权”》政策，与北上广深杭一样：引进顶尖人才，一事一议，上不封顶。2018年，镇江也出台了《2018年镇江“金山英才”计划申报公告》，对不同的海外人才和各种创业项目有了明确具体的资助方式，不再是泛泛扶持。

找准优劣 实行特色引才

明确本地区对海外人才吸引力的大小是制订良好引才政策时很重要的一点。每个地区的经济实力、资源丰富程度不尽相同，找到一套适合本地区实情的引才政策有利于提高引才效果。

对于海外高端人才来说，像北上广深这样资源丰富的大城市几乎都是会优先考虑的。通过对各地引才资料的分析，可以得出，当下对海外人才的引进，北京和上海正在进入饱和期；深圳和杭州成为最大的净流入地，二线城市优势凸显；但是西部地区，尤其是新疆、西藏和宁夏地区，财政承载程度有限，人才引进难度较大。面对这种窘境，克拉玛依市清楚地认识到了自己的优劣势，在2017年8月就发布了《2017年度克拉玛依市“1150”高层次人才引进公告》。公告中重点指出：除了在经济上给予支持，对于引进的高层次人才，优先推荐作为市委、人大、政府、政协四套领导班子成员的联系服务对象。优先推荐担任党代表、人大代表、政协委员。这就是一个很好的“跳出固有引才模式，根据自身优势设定特色引才措施”的例子。

俞昌博士与合作伙伴开了一上午的会议。正好到了午餐时间，他坐在公司旁边的咖啡厅小憩。虽然累，但他觉得一切的辛苦和付出都值得。

需要真才 不要江湖过客

待遇也意味着对等的回报冀望。

如何抢到、留住海外人才？如何让人才愿意为本城市的发展助力？这就需要在政策和招聘公告中显示出独一无二的吸睛点。自然而然，这也就成为了各地制定引才政策的重中之重。通过对资料的对比分析，我们发现，很多城市在“特色引才政策”中已经加入了城市营销的成分。

但是，对于各地来讲，引才是重点，不是终点。对于一个城市来说，人才具有带动产业和提升城市社会素质的双重使命。这就需要海归对自己有个清醒的认识。我们在采访中发现，有些海归抱着“管不了那么多，拿到手再说”的心态，常常会适得其反，路越走越短。留下、和引才者成为一家人、好好过上一段日子——可能需要5到10年，才能用成果表明，你算是个真正的创业者，而不是个江湖过客。

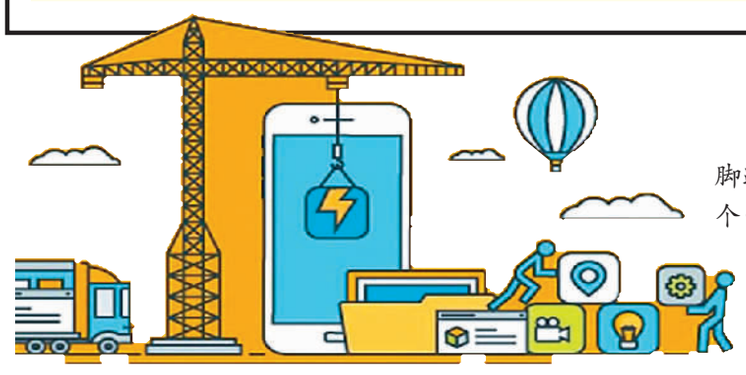
特色优势是引才的关键

齐 心

比起北上广深这样拥有雄厚资源和良好基础的大城市，中西部城市和小型城市在人才吸引力方面自然不占优势。如果“硬碰硬”，互相攀比着谁给的价高、谁给的房子大，这显然是一种“拼物质”的竞争模式，而且这样做的话，那些西部城市与小城市无疑是在“以己之短拼其之长”。

与其“硬碰硬”，倒不如找准自己的优势，用特色优惠政策吸引人才。比如旅游小城，可以在特色旅游资源方面下功夫，说不定会起到意想不到的效果。找准自己的“独特优势”所在，不随大流。这才是在抢才大战中取胜的奇招。

创事记



改革开放40年来，中国的制造业在规模与体系完整性两方面站稳了脚跟，腰板开始“硬”了起来。但距离真正的国际领先地位，还有一个个台阶。首先面临的，是向高端智造的转型。

在制造业的“智造”转型中 “互联网+”使海归站到了“风口”

张馨予

结合政策推动 抓住时代机遇

2017年9月，工业和信息化部印发了《工业电子商务发展三年行动计划》，重点部署了“大企业工业电子商务发展水平行动”、“重点工业行业电子商务平台培育行动”等五项主要行动，为工业电子商务未来发展指明了方向。中国经济在朝稳中有进、稳中向好的势头发展的同时，也为工业品电商业务发展提供了良好的经济环境土壤。

卓易隆电子商务（上海）有限公司的联合创始人禹东灿，曾在日本学习电气与自动化专业。2012年学成归国后，他和合作伙伴发现，国内在MRO（非生产原料性质的工业用品）领域有潜在的机遇。于是他们创立了企业。禹东灿认为：中国是制造业大国。“在这里，MRO行业的市场规模接近930亿美元。而在这么大的市场环境中，专门做贸易的公司却没有几家，为数不多的公司规模也相对较小，我们正是看中了这其中的市场。”他说道。

中国的发展需要制造业的创新。张剑锋也在日本工作学习生活了十余年。回国后，他在IT互联网领域创业，目前也开始致力于发展电子商务平台。张剑锋的家乡在东北，那里是中国的传统老资格汽车制造基地。他的父亲就从事相关工作。从童年到少年，张剑峰经历了东北工业基地的繁荣。面对现在经济的低迷状态，他从内心希望能够用自己在IT方面的经验和技术，去帮助制造业更好地进行转型升级；同时，也把公司管理以及市场营销的经验带回国内。“国家越来越开放，尤其对于留学归国人员提供了很多很务实的政策，还有创业方面的鼓励政策。我想要为振兴东北工业献出一份力的情结和愿望，一直都在。”张剑锋说。

注入新理念 供应链变革态势明显

2017年12月，我国首份《中国企业电商化采购发展报告（2017）》表明2017年我国B2B电商市场交易规模为17.5万亿元，环比增长22.1%，其中仅消费型通用产品的电商化采购规模已达千亿元。工业品电商化采购规模达到数万亿潜在市场规模，前景非常广阔。禹东灿目前所从事的工作，主要是致力于打通工业用品生产商与采购商之间的通道，利用现代网络技术为客户提供专业的市场营销服务，建立一站式专业电子商务交易平台。

离“互联网+”理念的提出已经有近3年的时间了。张剑锋表示，自己更想把目前公司的业务发展成为“互联网×”。这个“×”，代表了交叉融合的态势。在工业品制造和供应链上，张剑锋认为已经有了跨行业、跨领域、纵向横向多元的立体交叉的趋势。“希望商家能从我们的网站上，找到他们所希望看到的先进产品。甚至一个工具、一个原材料就能改变产品的质量，促进产品的升级换代。”张剑锋如是说。

供应链的变革不仅能够降低成本、提高效率，更能起到提高企业竞争力的作用。“在传统工业中，进行采购时，是在线下找制造商和供应商。因为是私人操作，这中间就会出现很多不明的灰色地带。对企业来说，更重要的是，购买产品后很难保证交货期。这将会影响生产的进度。而目前，我们的电商平台所提供的价格都是统一的。对任何类型客户来说，所有的购买环节都是公开透明的。”张剑锋说。

在产业升级中 助力“中国制造”

2018年4月8日开幕的2018年博鳌亚洲论坛中，“开放”和“创新”成为两大关键词。禹东灿认为，中国制造业近几年飞速发展，传统的供应链模式已经逐渐无法跟上行业发展的速度。所以，供应链中的电子商务平台发展，会面临很大的变革。只有提升传统销售模式的效率，才能让中国制造没有后顾之忧。“我们的公司既是商贸公司，又是IT公司。在创新方面，我们希望通过技术把自己的想法实现。”他说。

中国正在加快发展先进制造业，推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合成为了国家战略。促进制造业进一步降本、提质、增效，供应链变革势在必行。禹东灿表示：紧紧把握和顺应时代和技术的进步，坚持不懈、锐意进取，追求为顾客提供更高价值的服务是我们的使命。提到对行业未来发展的展望，禹东灿坚定地说：“我顶你，中国制造”！

（配图均来自网络）

张剑锋认为，提升供应链效率、降低制造业成本是亟待解决的核心问题。图为他（右一）与客户洽谈合作事宜。

（照片均由受访者提供）

周晓青：“我是一个贪心的人”

郑淑婧 王 湛

杭州一个春日的下午两点半，周晓青出现在办公室楼下的书吧里。她留着一头齐肩发，戴着眼镜，说起话来语速很快，且总是笑着。

采访前一天，周晓青还在北京出差。这天是周六，她又出现在办公室里。

她称自己是个“贪心”的人

因为“贪”，2004年，刚从浙江大学竺可桢学院信息与电子工程系毕业的周晓青，没有选择直接工作，而是决定到德国深造，学习微波工程。她的目标很明确：“想学东西，想到国外去学。世界好大，要去看看。”

在慕尼黑工业大学攻读硕士学位期间，渐渐地，周晓青对工程有了自己的看法：“工程很多时候是在保持整体性能不变甚至优化的情况下，把一个5毛钱的东西压缩成3毛钱。它主要是一种优化或迭代，虽然也有创新，但这不是我最想要的。”对自然界的好奇始终撩拨着她。硕士毕业后，她进入了德国马克斯·普朗克量子光学研究所，在诺贝尔物理学奖获得者西奥多·汉施手下工作了两年，之后到瑞士洛桑联邦理工学院攻读光电子物理专业博士。

那片实验物理领域让她的“贪心”得到了莫大满足，因为“有新的东西，很刺激”。博士就读期间，她的研究成果发表在了国际顶级期刊《自然物理》上。毕业后，她顺利拿到了瑞士国家科学基金会（SNSF）的奖学金。这意味着在长达一年半的时间内，她可以在瑞士政府的资助下、在瑞士以外的研究机构攻读博士后。

然而周晓青放弃了继续深造的机会。她选择了回国，理由同样是因为“贪心”：“我还想了解一下物理世界之外的东西，了解社会是怎么运行的。”

从“做学术”到运行公司

2016年3月，浙江青云在线教育科技有限公司（简称“青云”）在杭州成立，周晓青参与了公司创立的整个过程。受股东们委托，她被选为青云的首席执行官，负责贯彻公司战略，带领公司开发中小学在线教育服务平台，促进浙江基础教育的升级转型。

看起来，光电子物理博士与互联网教育平台首席执行官的身份之间有如隔着天堑。但周晓青认为，自己在国外所受的教育，以及多年来所受的科学训练并不是毫无用处。

“其实做学术，做一家实验室的负责人和运行公司没有两样。”周晓青谈道，实验室的“老板”工作，主要包括了解学术前沿、确定研究方向、申请科研经费、招聘并指导博士生、促成实验室间的研究合作等，这和公司的首席执行官需要了解整个行业、把握公司走向、拉投资、建设团队、与其它企业负责人谈合作是极为相似的。“做学术也需要‘兜售’你的想法，到国际会议上参与研讨，努力发表文章，其实也是一种销售。”

两年里，周晓青带领着青云，从无到有，搭建起教育服务运营体系。通过国际引进和本土开发，将融合科学、技术、工程、数学的STEM教育课程体系引入了多个基地县区和试点学校。最近，她还和百度秒懂少儿就知识服务达成了合作。她说她每天既要扮演“职业经理人”，负责挖人、部署公司发展战略、进行商谈合作；也要充当“救火队长”，在工作衔接出现漏洞时，解决供货跟不上、用户吐槽平台新功能、团队合作不力等问题。

周晓青（右）说，她的奋斗目标，是将青云打造成一个成熟的生态平台。

“做教育是对的”

周晓青说自己会有心态难以调整的时候，但她始终认为“做教育是对的”。“每个人可能都有‘后悔没有早点知道这些道理’的遗憾。”周晓青拿科学史举例，“如果我能受过科学史的教育，我可能就会更了解科学的发展脉络，那么当年我的研究思路就可以更开阔。”她希望她的下一代不要再有同样的遗憾：“想让更多小朋友能够亲近科学。至少能让他们认识到，科学家是一个个鲜活的人，不都是严肃的白胡子老爷爷。”

周晓青说，她的奋斗目标，是将青云打造成一个成熟的生态平台，上面有许多提供教育服务的“皇冠卖家”。比盈利更重要的是，真正的教育服务需求能通过平台被听到，被照顾到。

而谈到她个人时，周晓青却笑称自己对未来“没规划”：“我觉得是这样：人的一生很长，每个阶段都有需要奋斗的事情，只要认定好一个阶段的目标去奋斗就行了。后面的事情暂且不想，想了也没用。”

“那你这一阶段最主要的目标是什么？”

“青云啊。”周晓青的“贪心”依旧，“我希望能让青云的用户们在谈及青云时，都说一声‘嗯，蛮好的’。”