

生态旅游、大健康产业、智能医疗……

“冷门”不冷：海归创业新关注

张子宁

“冷门”升温

在当今互联网时代，海归创业大多关注于信息技术相关的领域，人工智能、数据服务、信息安全因成长空间巨大，而成为2018年海归创业者最青睐的三大领域。与此同时，一些原本比较“冷门”的领域，也渐渐受到创业者的关注。调查显示，海归在创业项目的选择上正在出现一些新变化——大健康产业、生态旅游等行业吸引了越来越多海归创业者的目光。

岳明2013年从美国马里兰大学毕业回国，作为职业经理人从事产业园及文旅项目开发。近两年来，他的职业发展方向逐渐转向了新兴领域——森林旅游和野奢酒店。谈及对于目前海归创业现状的感受，岳明说：“我能明显感觉到，在较为小众的特种旅游领域，创业的海归在增多，同时，我感觉大家的创业热情也在提高。”

王弘作为一名海归创业者，在生物科技和大健康领域打拼多年，她创立的弘侨生物科技有限公司里的许多员工



王弘认为，密切关注国内的宏观政策，将有助于海归在创业时把握方向。图为王弘在厦门国际投资贸易洽谈会上。

拥有留学背景，同时公司也与其他海归创业者有着技术和产业方向上的合作。以自己目前从事的工作为例，王弘说：“中国逐渐步入老龄化社会，国家出台了一系列相关政策，提倡全民大健康。而健康领域包括很多板块，例如旅游、医疗、养老、农业等，哪怕一棵小小的虫草，都可以串联起丰富的产业链，这也让海归有了更多、更新的选择。”

“冷门”机会多

海归选择这些“冷门”创业领域的原因是双重性的，其一在于这些行业蕴藏着较大的发展空间和潜能，并且拥有政策扶持优势；其二则是因为海归在选择创业领域时更加谨慎，不再盲目跟风扎堆于热门行业，而是在对欲投身的行业进行充分了解和评估的基础上再做决定。

与人工智能、数据服务、信息安全等热门领域相比，这些“冷门”领域起步较晚，但却有着更大的发展空间。尤其在目前消费升级的背景下，大健康 and 生态旅游等行业有着更多的机会。

刘璇于2007年从丹麦技术大学毕业，在国外工作几年后回国，和朋友一起创办了人工智能医疗公司——北京万灵盘古科技有限公司。公司利用AI技术对客户的精神心理进行评估、诊疗和干预。“器械、医疗、新技术，都是我们创业的发力点。因为大众既有消费需求，也有消费能力，国家还在政策层面给予支持。”刘璇说，“中国正处于历史上的高速发展时期，这些‘冷门’行业有着巨大的提升空间和想象空间，大家觉得在这些方面还有很多事情可以做。”

谈及自己正在从事的森林旅游，岳明充满信心：“生态度假不仅给人物质的满足，更是精神的富足与享受。如今，人们日渐重视精神生活的质量，在得天独厚的自然环境下创造最舒适自然的度假体验，则满足了人们的需求，可以说生态旅游正在引领当下中国的旅游潮流。”

岳明分析说，类似于生态旅游这样的“冷门”领域之所以吸引越来越多的海归创业，是因为其有着较大的发展空间，比如，平均利润潜力高、发展空间大、增速快、竞

争尚不激烈等。

岳明的分析，说出了“冷门”不再冷的原因：社会认知和行业培育基础都发展到了应该被关注的阶段。“这些新领域在行业内外融合的背景下崛起，伴随信息化及互联网的发展，形成新型的行业形态。”

进入“冷门”寻找创业机会的海归是目光敏锐的先行者。

除此之外，在选择创业领域时更加理性、眼光更加长远也是海归关注“冷门”领域的原因。王弘说：“现在海归可选择的创业、就业领域越来越多。结合当前经济环境以及未来行业前景，分析哪个行业更具持续发展能力、能走得更长久，综合考量也是很重要的。现在，海归在创业、就业方向的选择上更加成熟，会有针对性地了解国家相关规定或扶持政策，然后再做出自己的选择。”

打“持久战”

海归想要在新领域创业成功，最重要的是要了解国内的实际情况。王弘认为，“海归的创业点一定要与国家宏观政策紧密结合，根据国家的政策导向发展自己的事业才有前景可言。”

海归去国外多年，往往缺乏对于本土资源与行业现状的了解。刘璇建议，“想在新领域进行创业的海归，首先要了解中国国内的产业环境。例如，在外国搞创新或者办小企业，大多是围绕一个小发明或者小创造。它虽不足以形成一个商业的闭环，但在行业的链条上是有爆发力的，这时候往往会有产业里的巨鳄来进行常规性的收购或合作。但在中国，这种收购或合作现象还不普遍，所以创业者要做好打‘持久战’的准备。”

岳明认为，海归在创业时既需要国际化经验，也需要结合本土实际情况。“因为在国外留学的几年，正是本土化缺失的几年。”刘璇对此也有同感，“在国外，你看到过一些成功的样板和好的模式，但回国后如果想要在这片土地上做出点事情来，就要本着因地制宜、实事求是的原则，灵活地去对待创业这件事儿。要进行充分的市场调研、寻找合作伙伴，把自己的根扎回到中国这片土地上。”

新一代海归多是独生子女

父母是影响职场规划的因素吗？

林晓晖

近年来，海归人数持续增加，其中独生子女的比例也在不断攀升。据调查显示，海归中独生子女所占比例为70.8%，远超过非独生子女的人数。

独生子女有着特定的成长环境和空间；海外求学使他们经历了长期与父母分离的生活；而学成回国后，他们又必须独自承担来自工作和家庭的双重压力，努力平衡二者的关系，这便是海归中的独生子女这一群体的特殊性所在。他们拥有“海归”和“独生子女”的双重标签，家庭因素难免会在一定程度上影响其职业规划。

在步入职场初期，他们大多还未组建自己的小家庭，因此考虑更多的是原生家庭。一方面，他们要承担赡养照顾父母的责任，另一方面，父母的意愿和想法也会影响他们的职业选择和职场规划。

那么，父母的意愿在多大程度上影响着他们的职业规划？面对照顾父母的责任和工作压力，他们在职业上又有哪些特殊的考虑和需求？

博啤酒集团需求管理部门副总监。对于家庭因素对于职业规划的影响，他分享了自己的看法。“影响肯定是有，但是目前父母身体健康，还没有退休，而我的职业也处于不断调整和上升的时期，所以目前的重心还是会放在完成自己的职业目标上，这样才能为家人创造更好的生活条件。等到了将来某个特殊的时间点，为了更好地照顾父母，我可能会选择到离家乡近的城市发展，或者把父母接到我身边。”

力。压力在很大程度上来源于我自己。每次回家都觉得父母又比前一次见面衰老了许多，我对他们怀有很深的愧疚感。”马萌表示，父母始终尊重并且支持他的职业选择，在他工作之后还为他提供了物质和精神层面的支持，替他排忧解难。

生活中有经济压力 职业规划面临两难

与所有初入职场的年轻人一样，身为独生子女的海归在生活中也有经济压力。没有兄弟姐妹，他们要一个人承担赡养父母的责任，在职业规划中常常陷入两难的局面。

马萌对此深有感触：“我常常在想，怎样才能更好地协调家庭和工作的关系。作为独生子，我要照顾父母，如果把他们接到我工作的城市生活，高昂的房价和生活成本无疑是巨大的挑战；而如果我选择回家乡工作，又没有像现在这样的合适的工作机会，个人职业发展前景也不如现在。而且我的另一半也是独生女，我们两个人要照顾4位老人，经济上、精力上的压力确实不小。”

对此，马萌也提出了自己对国家相关社会福利和养老政策的期待。“我觉得针对独生子女群体出台相关政策是必要的。比如一年中有额外的假期可以让我们回家探亲；或者在遇到父母生病这样紧急的情况时，可以有临时请假的机会。在经济方面，希望可以给独生子女报销一年一次或

父母态度大多开明 独生子女持“回报”之心

身为独生子女的海归，其职业规划与家中长辈的意愿和想法有多大关系？

“我父母的思想观念很开明，”苗婉笛说，“他们在职业选择上给予我充分的自由。虽然心里希望我能陪伴在他们身边，或者在离家近的城市工作，但是更希望我能有更好的发展平台。而且现在他们能接触到很多的新鲜事物，业余活动也很丰富，所以我不担心他们自己在家会孤单。”

即便父母认为孩子的“翅膀硬了”，但作为独生子女的海归仍有心理压力。这种“回报父母养育之恩”的心情，也化作了他们在职场拼搏的动力并影响着其职业规划。

马萌毕业于英国谢菲尔德大学，回国后就职于菲亚特克莱斯勒汽车有限公司的市场部。“我是家里的独生子，离开家乡工作已经5年多了，虽然这份工作让我和家人聚少离多，但是他们从未给我施加压



图为马萌2012年在马来西亚大汉山国家森林公园与犀鸟合影。

孙静博，北京爱思益咨询有限公司（以下简称“爱思益”）创始人兼CEO，毕业于美国威斯康星大学麦迪逊分校。毕业前，他面试了多家公司，也收到了高盛、微软公司等20多家知名企业的录用通知，但他最终却放弃了美国的高薪工作回国创业。

辞职归国 初心始终不变

“你的专业是金融风险管理，就读的学校也不错，拿到这些名企的Offer（入职通知）是最自然不过的事了。”

被称为“offer帝”的孙静博常常能听到这样的评价，但他并不高兴。和大部分应届毕业生一样，当年临近毕业的他也处在迷茫状态，奔走于各种各样的面试考场。他夜以继日地浏览公司信息，面试了上百家公司后，拿下了20几个别人眼中“很不错”公司的人职通知。

“在这些入职通知的背后，我失败了上百次。每一次应聘，我都在思考和总结，我到底哪里做对了，哪里出错了。”正是这些反思促使他萌发了创立职前教育机构的念头，孙静博说，“回国创办这家机构，初心便是帮助在求职过程中迷茫、受挫的年轻人。”

孙静博表示，自己是一个“爱折腾、不甘平庸”的人。在美国读大学时，他便有过3次创业经历。从法国批发红酒、卖西洋参、代购奢侈品，虽然辛苦，他却乐在其中。

“那时候是冬天，美国北部积雪很大，一脚踩下去，足足没到膝盖，我们只能一步一个深脚印地往前走。但是当所有红酒都卖掉的时候，我们真的是发自内心的高兴。”

孙静博：

不甘平庸 乐于“折腾”

曾宣宣



图为近日孙静博参加《非你莫属》节目的录制，给求职者做职业指导。

艰难创业 坚持终有所成

凌晨4时的北京，天还未亮。孙静博洗漱后，收拾好材料，坐了一个半小时地铁，到达北京良乡大学城，给北京理工大学良乡校区的学生免费讲授求职规划的课程。

这是“爱思益”创立初期的情景。在西直门的一栋普通民宅里，孙静博开始了他的创业旅程。

2015年，“职前教育”尚是一个比较陌生的词汇，因此，孙静博的创业之路走得颇为艰难。不同于基础教育和语言培训，职前教育没有现成的教材可以参考，“爱思益”最开始的课程都是基于孙静博的面试经验打磨而成。

公司创立之初，客户多靠各种人际关系得来。由于涉及领域新，知名度低，孙静博为前100位“种子用户”免费授课。“我记得很清楚，那时候我一个一个地找到学校，免费讲课。上过课的学生发现效果不错，就告知了他们的同学。这样口口相传，报名的人才慢慢地多了起来。”

随着公司团队发展扩大，其科研能力也有所提升。几年来，公司的产品、课程有过两次大规模升级，完成了3个版本的迭代。2015年公司粉丝用户仅为6万，现已超过50万。并且，公司在不到一年半的时间里完成了两轮融资。

展望未来 目标清晰坚定

国外的职前教育发展较早，也较为普遍。孙静博的美国留学经历让他接触到了更为科学、完善的职前教育体系。他说：“反观国内，在职前教育领域还有很多欠缺。当我回想起自己的工作经历，倾听身边朋友的求职过程，我觉得应该把握好海归的优势，为同龄人做些力所能及的事。”

如今，越来越多的海归回国发展。孙静博认为，现在的海归创业环境更好了。从中央到地方都出台了针对海归创业、就业的优惠政策，欢迎和鼓励海归就业、创业。谈到未来发展，孙静博列出今年的3个目标：一是扩展海外业务，帮助更多的海外学子归国创业、就业；二是扩展企业合作，输送人才，帮助应届毕业生了解更多的企业，而不只是着眼于几个热门行业；三是扩展公司课程所包含的行业范围，新增互联网金融、教育、医疗等行业。

“我们公司的愿景一直都是成为一家受人尊敬的上市教育公司。”孙静博如是说。



图为2015年初孙静博（左）携妻子回家乡延安看望父母。

者两次的回家探亲路费。”他认为，让公司修改假期制度不太现实，但是如果政府出台相关政策，则能够切实减轻独生子女群体的负担，使他们既能更好地照顾父母，也有更多的精力投入到职业发展中。

毕业于英国曼彻斯特大学的杨蕊就职于厦门一家外企，她希望独生子女能够在购房方面得到一定的政策补贴。“厦门的房价一直居高不下，以我现在的收入水平很难应对来自房贷的巨大压力，没有兄弟姐妹的帮助，一个人既要承担家庭的日常开销还需要攒钱买房，真的很难。所以我一直期待在购房政策上能够对我们这个群体有一定的倾斜。”