海归“干农活儿”

张子宁

2018年1月2日，《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》中提出：“要实施质量兴农战略。深入推进农业绿色化、优质化、特色化、品牌化，调整优化农业生产力布局，推动农业由增产导向转向提质导向。推进特色农产品优势区创建，建设现代农业产业园、农业科技园。”

而越来越多的海归进入农业及其相关领域创业，做起了“新农人”，成为现代农业发展的一支重要力量。

农业技术不只涉及种植 还有品牌和营销
要干的“农活儿”更多了

在农业领域创业的海归有着独到的思考，所瞄准的产品更加新潮时尚，产品的附加值被充分发掘出来。依据不同市场空间，积极开拓有特色的新品种，拥有了更大的发展空间。

在海归“新农人”眼中，农业不仅是种植，除了生产出高质量的农产品，还要有品牌意识和运营能力，才能够使产品受到市场欢迎。因此，他们普遍重视将农业产品品牌化。

范晋铭种植的奇异莓有一个可爱的名字，叫做“糜（méi）莓”。在这个小小的名字上，范晋铭用了很多心思：“‘糜’字是两个‘呆’字走在一起组成的，还是‘梅’的一个繁体异形字。”

为什么品牌名叫“糜莓”呢？“首先是因为发音简单好记。未来我们如果要进行国际化推广的话，这个发音对于外国人来说也容易上口。其次这两个呆字并排放在一起，也能凸显我们这个产品的一个特点呆萌，有一种小小的、呆呆的感觉，很可爱。这样更容易获得年轻人的青睐。”起这个名字，其实还带有一些想让它变为网红产品的想法。

不仅为产品精心起名，范晋铭还为奇异莓设计了卡通形象：和奇异莓一样圆滚滚的小果实，再加上圆圆的大眼睛和大嘴巴，看起来确实很呆萌。他认为：“除了保证质量，保证核心竞争力，具有品牌意识十分重要。创造出能够被消费者快速认知或记忆的品牌形象，做好后续的品牌运作，才能够长远地把一个品牌建立起来。”

学习营销管理的邓迪方，同样拥有强烈的品牌意识，这一点在“玫瑰柑”这个名字上就可见一斑。邓迪方说：“沃柑在其他产区产量也不小，如果我只是按照沃柑来推出产品的话，和大产区竞争我没有优势。”“玫瑰柑”这个名字突出了特点，将其与其它产区的柑橘区别开来，吸引了更多关注目光。今年春节到4月份，邓迪方的第一批玫瑰柑上市，很多人在吃过后选择了回购，产品很快销售一空。

除了树立鲜明、个性的品牌形象，积极地进行多平台品牌推广也十分有益。2016年，爱必达园艺科技有限公司入股万嘉的昆明彩马园艺有限责任公司。“爱必达园艺科技有限公司致力于品牌推广工作，借由互联网平台和商超平台扩大品牌在零售端的认知度，在花卉产业算是头一家”，万嘉说，“我们作为旗下企业，借由其品牌效应，拓宽了市场渠道，未来也能形成一定的品牌溢价。”

引进国外产品技术 联手国内大学创新
以技术带来创业优势

雨后，种植彩色马蹄莲的温室看起来更加宽敞明亮。温室内干净而井然有序。这是今年3月刚刚投产、专为彩色马蹄莲种植的智能温室。万嘉说：“我们采购了荷兰的温室智能化控制系统，将温室调节种植气候的主要工作交给电脑。通过配置和调节相关参数，控制系统能自动地智能化操作，例如开窗透气、遮阳、温室内加温降温、空气循环、增湿、自动灌溉等，营造出一个适合彩色马蹄莲生长的环境，从而避免了人为因素带来的风险，达到高效生产的目的。”

要想创建一个好的农业品牌，保证产品质量是核心要素。而海归与高校合作，也为“新农人”的创业项目带来了强大的技术支持。范晋铭说：“我们整个项目的起点较高，所以和国内外大学建立了非常紧密的合作关系。通过引进新的技术和理念，来运作整个项目。”邓迪方的做法是，请中国农业大学和华南农业大学研究柑橘类的教授来自己的种植基地做现场种植技术指导。

生产技术科学化是农业现代化的动力源泉，科技在对于传统农业的改造中发挥着至关重要的作用，也成为海归在农业领域发展的助推器。在奇异莓种植过程中，范晋铭和团队始终注重科技创新：“比如，我们在果园里安装了一套物联网系统。这样能够实时观测到农场的气候情况，包括温度、湿度、光照、风向、雨量等，这些很重要的气象数据能够在后期帮助我们分析每一年的气候对果实品质、产量的一些影响。”

从2015年毕业回国至今，通过3年创业，邓迪方的玫瑰柑园已经获得了经由农业农村部认定的“国家现代农业（柑橘）产业技术体系示范园”、“柑橘黄龙病综合防控示范园”两个头衔。现代科技的运用和不懈追求，让她的果园越来越规范、高效。“现在，我们基地对接以色列的技术团队做技术支持，加入了控温系统，以更好地防治虫害。因为广东多为丘陵山地，未来我们还会在果园中引入轨道交通系统，这样可以让一些需要搬运的工作提速。”邓迪方说。

图为邓迪方在果园查看玫瑰柑的生长情况。

名字起得好听 还能卖得上价钱
注重独特和差异

打开范晋铭的微信朋友圈，可以连续看到一种新奇的绿色小果子生长的全过程。4月，搭在架子上的枝条还很稀疏，嫩芽刚刚长出；6月，密密麻麻的椭圆形果子已经将枝干压得低垂，范晋铭打趣地配文：向“英雄母亲”致敬；到了8月，这些由绿变紫的果实，被整整齐齐地装进定制好的小纸盒，离开四川省雅安中里镇，出现在各大城市的超市中。

这种紫绿相间的小果子是奇异莓，又叫迷你奇异果，味道比普通的奇异果更好，而且没有毛茸茸的表皮，可以直接食用。范晋铭说：“奇异莓这种水果，最开始是我在欧洲的超市里发现的，当时根本不知道这是什么，在国内也没有见过。后来一查才知道，它的学名叫软枣猕猴桃，而且原产地就在中国。只不过它是一种野生水果，没有经过任何人工的杂交培育，所以在中国市场上很少见。”奇异莓的独特性吸引了范晋铭的注意，“我当时觉得这种水果口感好，个头小，食用方便，而且营养价值高，比较符合中国市场的需求。”

范晋铭本科在荷兰学习农业经济专业，是瑞典隆德大学创业学研究生。毕业后他又前往德国，从事创新食品和农产品的咨询工作。范晋铭希望将自己国内外的学习和工作经验结合起来，为中国农业带来创造性的东西。种植奇异莓，就是他回国后在农业领域创业的一次尝试。

范晋铭选择种植奇异莓，不仅看到了它的独特性，还看到了它的差异性。“现在有的水果品类供过于求。要想在市场中找到机会，就要切入到小众、新兴的品类里去。随着中国人生活水平的提高，不少人都希望尝试一些新的产品。”范晋铭说。

瞄准产品的独特和差异，是许多在农业领域创业的海归的共同特征。

邓迪方曾在美国留学，目前在广东从化市创业。站在她的玫瑰柑种植园放眼望去，果树整齐排布在开阔的丘陵上，大多已经挂上了颗颗青果。与范晋铭的“奇异莓”相似，邓迪方种植的“玫瑰柑”也是一种很新奇的水果品种。在种植玫瑰柑的过程中，邓迪方创新使用肥料。用种植玫瑰的方式种植柑橘。这样做的结果是，结出的果实味道中多了不一样的甜美。

在选择种植品种时，邓迪方也做了精心的考虑。“我在国内吃到的巴西柑或者进口的橙子等柑橘类水果，大多口味偏酸，于是我跑到国内很多基地甚至其他国家去考察，最终发现了沃柑这个品种。”邓迪方介绍说：“沃柑属于晚熟品种，可以和其他水果结果上市的时间错开，减少竞争。另外，沃柑耐储存，可以使销售期延长。这样一来，即使市场上水果价格发生波动，也不会受到很大影响。”

从事农业格外辛劳，进入农业领域创业的海归也不例外，既要付出汗水耕耘，也要超前研判中国市场的发展。

云南作为我国的花卉生产基地而闻名于世。昆明彩马园艺有限责任公司的种植温室就位于这里。万嘉作为该公司创始人之一，拥有在荷兰留学、工作的背景。在工作中他发现了“彩色马蹄莲”在国内拥有广阔的市场前景，“作为观赏植物，彩色马蹄莲在欧美极受欢迎，而在中国尚未被多数人认知。所以我和朋友决定成立公司，实验在云南种植彩色马蹄莲，将其向全国推广。”万嘉说。从2013年开始，用了两年时间，他们的实验种植获得成功。现在，彩色马蹄莲品种也得到国内众多盆栽及鲜切花种植者的认可。

图为范晋铭（左三）与国际合作顾问威廉先生（左一）、合伙人周原（左二）及合作摄影师易梓林（左四）在四川雅安雨城区奇异莓基地。

近年来，中国医疗健康产业备受关注，社会投入增加，各种新技术不断出现并应用其中。

在医疗健康领域的海归创业者，发挥着自身海外学科背景优势，力争在行业内有所作为，以推动中国医疗健康产业的发展。

这也是中国医疗健康产业追赶世界先进水平的路径之一。

在医疗健康领域 海归寻求发展

李晓奇

2017年1月27日，赛福基因与其他机构联合主办了一期沙龙活动，针对“如何解决遗传病基因检测结果未明”问题进行了现场讨论和讲演。图为余伟师（第二排右五）与受邀专家和现场工作人员的合影。

团队智慧创造优秀的全新产品 聚集技术与人脉资源

中国广阔的医疗健康市场有着巨大的需求，这为医疗技术的实际应用提供了平台。

“我认为，海外留学背景为我提供了国际化的视野，让我能在更短时间、更近距离地接触到最前沿的科技和理念。同时，海外留学期间，我也结识了许多掌握尖端知识的人才，积攒了较为丰富的人脉资源。”谈及海外留学带给自己的创业优势，安奕成如是说。

安奕成，本科就读于美国伦斯勒理工学院机器人专业，硕士就读于美国斯坦福大学，研究人工智能。毕业回国后，他选择将人工智能应用于医疗领域，现为北京长木谷医疗科技有限公司首席技术官。

学以致用，刻意创新，是许多海归追求的人生梦想和工作理念。

余伟师曾在美国国立卫生研究院国家癌症研究所工作。现为赛福解码（北京）基因科技有限公司（简称“赛福基因”）创始人兼首席执行官。他说：“赛福基因拥有一个非常完备的跨专业技术团队，由64名跨领域海归博士组成。他们均具有10年以上在生物或医学领域的工作经验，拥有丰富的生物医疗研发和数据分析与解读经验。”

组建这样一支优秀的团队，与余伟师的海归背景是分不开的。

陈宽是北京推想科技有限公司（简称“推想科技”）创始人兼首席执行官。他曾在美国芝加哥大学攻读经济与金融双学位博士。目前，推想科技的研发成果已在超过150家医院落地应用，在海外也应用到日本、美国和欧洲的一些国家。

以己为例，陈宽总结道，留学背景让自己具有了较高的科学素养。在此基础上，他借用了自己的优质化资源优势组建了国际化团队。团队的集体智慧创造出更为优秀的全新产品，也助推了后续市场的开发和产品的广泛应用。

突破“科学家创业难”的怪圈 科研产品“接地气”

“我们首先突破了‘科学家创业难’的怪圈。”评价自己的创业创新历程，余伟师这样说，“人们往往认为，科学家难以用研发产品的思维‘拥抱’市场的需求，尤其像我们这样的纯海归背景的创始团队，更是难以融入中国本土市场，不‘接地气’。”

的确，许多海归创业者都会面临同样一个问题：难以快速融入国内市场，投入与产出难成正比。

余伟师说：“不断对客户进行追踪与调研并从中挖掘到临床的真实需求，努力提高解决问题的效率，这是我们每天都在思考的核心问题。赛福基因团队打破传统思维，通过大量调查，了解临床客户需求，将技术针对市场需求进行了充分的产品转化。在对客户的需求进行总结和提炼后，我们会尽最大可能寻求系统性解决方案，并在此基础上找到合适的技术切入点，进行研发和技术转化。”

瞄准客户需求后，通过上述流程将有限的研发成本用在准确的方向上，从而保证研发成果能得到市场的认可和回报，以此提高企业在行业中的竞争力。这是赛福基因的成功秘诀。

“到今天，我们已经为国内超过70家三甲医院提供临床服务，检测了上万份临床样本。这充分论证了我们创立团队时的愿景——致力于用基因科技引领健康，提高临床的诊断准确率和治愈率。”余伟师说。

陈宽一直坚持“从临床中来，到临床中去”的理念，根据不断变化的临床需求，不断进行模型的迭代，对产品进行改造升级。他认为，在医疗领域创业，其产品优劣要靠医生应用效果反馈来证明。“医生大量、反复地使用，医疗效果明显，才能证明这是一个合格的医疗产品。”

图为2018年4月27日，陈宽参加2018博鳌·健康界峰会“健康中国与产业发展高峰论坛”。

加大研发投入 将技术创新摆在首位

在提高产品科技含量的同时，海归最头疼的还是成本问题。

安奕成认为，这里所说的“成本”涉及多方面：“一方面是研发成本。好的技术需要投入大量的时间成本、人力资源成本和资金成本来支持研发。而一旦成功，则会降低医疗相关行业的整体服务成本。因为我们的产品在一定程度上可以代替人工操作，同时尽量缩小医生诊断的误差，从而减少医疗事故的发生。”

“另一方面我们称之为落地成本。既然我们把产品研发出来，一旦产品推广成功并被铺开使用，落地成本也会大大降低。”

在医疗领域创业的海归，都抱有“用科技造福医生和患者”的初心。余伟师表示：“技术是用来创造社会价值的，技术的提升不应该、也不会带来综合成本的提升。”

那么，如何平衡技术研发与成本之间的关系呢？陈宽表示：“从长远来看，技术的发展是一种成本的节约，这就需要我们在相对短的时间内加大成本，大力研发，将技术的突破做到极致。”

陈宽认为，新技术的研发具有不确定性，因而从某种意义上说具有较高风险。但在技术成果规模化落地后，通过降低医生误诊率，可以大大降低医疗成本，避免误诊导致的悲剧发生。

对此，陈宽说：“我们有能力、有意愿大力研发，将技术的突破做到极致。”海归的努力和付出，将为健康中国的建设提供助力。