

作为产学研结合、推动创新创业和科技成果转化的重要载体，高校在社会经济中的作用日益凸显。

而今，北京大学、华中科技大学、厦门大学、北京理工大学等高校纷纷开始利用科技园（留创园、海创园）、学科平台、校友会等载体，利用“校友经济”，充分挖掘校友在推动海归创业方面的潜力。多种形态的“校友经济”，为海归创业提供了肥沃的土壤。

“校友经济”兴起 海归创业逢时

李晓奇

“校友经济” 用学校平台聚合能量 搭建优质校友社群



以学校平台为载体，聚合校友力量，搭建一个校友社群，是“校友经济”的主要特点。始创于1992年的北大科技园，是北京大学为响应国家“科教兴国”战略、促进北大科研成果转化而建立的大学科技园，也是国家科技部、教育部首批认定的国家级大学科技园。

名校的金字招牌，与其包容性、开放性的特点相融合，吸引了众多优秀海归入驻。“我们不仅欢迎北大校友入驻北大科技园创业，也非常欢迎海外各国优秀的外校校友进入北大科技园。”北大科技园副总裁、北大孵化器总经理王国成如是说。

在华中科技大学国家治理研究院院长欧阳康看来，“校友经济”最重要的特点就是学校、校友、社会三位一体的联动效应。学校培养人才，校友以学校为纽带实现自身发展，社会借助校友的力量释放经济活力。对名校而言，校友正发挥着越来越重要的作用。

2017年，湖北武汉实施的“百万校友资智回汉工程”，被认为开创了城市“校友经济”的新模式，“回武汉”一时成为风潮，相关投资超百亿元。“校友经济”从母校与校友的循环互动，已变成校友、母校、城市的共建共赢，使产业发展迸发出新的活力。

“校友是学校人才培养中的丰硕成果，‘校友经济’就是以母校作为纽带，把各时期、各专业、各层次、各类别的校友力量整合起来，形成一种经济文化发展效应。”欧阳康说。作为对“百万校友资智回汉工程”的率先响应，华中科技大学随后举办了第十届校友企业家论坛，并交出了“千人千亿”的亮丽答卷。

“筑巢引凤” 引进来 留得住 打造人才高地



如何利用既有平台，让海归人才不仅愿意来，更能发挥“校友经济”优势，实现持续造血，高校在纷纷做着尝试。

在厦门大学，以地域、行业为划分依据，已在全球建立了91个一级校友会。厦门大学校友总会秘书长曾国斌介绍说，校友组织网络的拓展，有效增强了校友与母校之间的联系。“我们成立了全球金融校友联合会，上海校友会成立了互联网分会，厦门校友会成立了青年创业分会、企业家分会等。这些行业性质的校友组织为海内外校友提供了宝贵的发展资源和专业的智力支持，有效推动了校友的事业发展。”曾国斌说。

与此同时，通过举办不同界别校友年会、出资成立校友基金、关注校友创业项目的孵化成长，海归创业项目赢得了良好的发展契机。例如，1986级的厦大校友成立了“凤凰花季基金”，对校友的创投、创新、创业进行帮扶支持，为有创新创业精神的校友搭建包括资金、经验在内的支撑平台。

而北大科技园则是从“寻人才”“引人才”“留人才”三方面入手，努



始创于1992年的北大科技园，是国家科技部、教育部首批认定的国家级大学科技园，在为海归创业创造良好条件上发挥了重要作用。
图为北京大学科技园。

力为创业海归创造良机。

“根据海外校友的分布和不同学科侧重，我们建立了很多微信群。硅谷校友侧重科技研发，波士顿校友侧重医疗技术，诸如此类。通过微信群巩固原有的校友资源，并以此为起点发现当地其他学校的校友资源。”王国成说。

通过举办学术论坛、沙龙或研讨会，北大科技园偏向以学术化的方式吸引优秀人才回国。“优秀人才渴望在学术上找到共鸣，共同探讨问题并获得进步。因此，学术化的方式更易得到海归的关注”，王国成谈到，“归国后，通过先教学、后科研的方式，海归们可以一步步将学术成果推向市场。”

“产业吸引”“体系完备”，是北大科技园留住海归人才的两个关键词。产业吸引，即打造垂直化产业渠道，让人才归国后更易融入专业化领域。体系完备，指的是人才认定体系和资金配套设施的完备，为留住人才提供了坚实的基础，也打通了“毕业、留学、归国”的全流程。此外，北大科技园还设立了北大孵化器，及时发布业内相关信息，为海归创业构建开放、多元的互动交流平台。

“学科+企业” 依托院校专业优势 推动产学研深度融合



高校的专业特点和学科优势，是差异化利用“校友经济”带动海归创业的重点。有着红色基金的北京理工大学，军工背景是其沉甸甸的名片。北京理工大学科技园副总经理郑云认为，“校友经济”是北京理工大学推动海归创业的重要手段，主要有“学科+企业”和高级访问学者海归教师参与创业两种模式。

截至目前，依托成熟的学科背景和研发能力，北京理工大学已成立了包含理工雷科、理工华创、理工新源等在内的15家学科性公司，在相应领域展示出了良好的产业基础和适应能力。

“双肩挑”——既参与教学、科研，又参与学科性科技成果转化，是北京理工大学的很多教师扮演的角色。“这些曾身为留学生或高级访问学者的老师兼具海归创业者、教师、校友等多重身份。”郑云介绍说。

2017年，湖北武汉实施了“百万校友资智回汉工程”，这项工程被认为是开创了城市“校友经济”的新模式。一时间，“回武汉”成为风潮。

2017年5月29日，华中科技大学率先响应“百万校友资智回汉工程”，召开了华中科技大学第十届企业家论坛。论坛上，35家华中科技大学校友企业代表与武汉有关单位集中签约35项，投资总额达989.7亿。图为签约现场。

（本版图片由受访者提供，插图来自网络。）

创业缘起 从小组织到大机构

出国留学不仅仅是一个决定，更不是一锤定音后再无后顾之忧。相反地，当你决定留学时，这场“战役”才刚刚开始。

王希和周子涵都成长于国内二、三线城市，他们从普通高中毕业后就出国留学。“因为生活的城市信息较为闭塞，没有人帮我选学校、修改申请书。这些内容基本上都是靠自己完成。”王希说。

有了“坎坷”的留学申请经历，留学期间，王希、周子涵和几位创业合伙人活跃于在美留学生联谊会的留学论坛，还参加了非营利组织“兔子帮”，为学生提供留学咨询。在经历了“兔子帮”的各种“不靠谱”之后，几位满腔热血的年轻人决定共同创立留学咨询机构——北京三士渡教育咨询有限公司。

据王希介绍，“兔子帮”的运营模式，是靠愿意提供咨询服务的留学生的责任心来支撑。通常，有申请经验的学长会“一对一”无偿指导有申请意向的学生。但若正逢美国学校期末考试，学长本身学业繁重，已忙得不可开交，常常会将指导学生申请学校的事搁置下来。

看到这种情况，王希等人意识到，单靠责任感的非营利形式可能行不通了。给导师付工资、对学生收费用，通过契约来保障双方权益，这种方式才能够更有效率地提供留学咨询。而且，对导师来说，在学校打工的薪酬远低于做留学咨询兼职的工资，因此，许多有申请经验的海外学子很乐意做兼职导师，提供留学咨询服务。



参加夏令营是留学申请中的重要前期活动。图为今年8月，周子涵在科技夏令营教授深度学习课程。

王希，毕业于美国明德学院；周子涵，毕业于美国卡内基梅隆大学。他们两人是好友，也是创业伙伴，他们共同发起成立了北京三士渡教育咨询有限公司。

王希、周子涵： 创业 不只靠一腔热血

曾宣宣



今年已是王希毕业的第四年。图为他重回母校时摄影留念。

创业困境 认同难 留人难

开始创业后，遇到的第一个问题是不被认同。王希、周子涵以及其他几位合伙人都毕业于美国名校，在头顶名校光环的同时，也背负着光环带来的许多期望。同是名校出身的同龄人，进了知名企业，拿着百万年薪，对他们决定从事留学咨询感到不解。家长也不认可他们的选择，希望他们能按部就班地就业或继续深造。王希等人认为，对自己的决定进行解释太过苍白，只有坚持着闯出一番天地才是对自己最好的证明和对质疑的反驳。

创业初期，公司的未来尚未明朗，另一个问题则是招人难、留人难。周子涵回忆，“刚开始的时候，我们机构的全职导师很少，大多是兼职导师。当时负责前期咨询的导师也是我们的合伙人之一，她后来决定继续攻读研究生。她一走，本来便不大的团队就只剩下四五个全职导师，其中包括合伙人。机构的前期咨询导师一职空缺，给我们造成了很大的损失。”随着公司的发展壮大，现在已拥有数百位导师。

直到现在，公司仍坚持全职导师和兼职导师并重。在他们看来，全职导师能及时在线解决学生提出的问题，而兼职导师侧重专业、细致化服务。这些曾就读于名校的兼职导师毕业后大多数不会从事留学咨询行业，可他们能够立足于自身专业、院校的申请要求，为学生提供针对性指导。比如，申请文书需要写民乐特长，公司便找音乐专业的导师修改；写人类学文书，公司就配备人类学专业的导师提供服务。

创业心得 留学咨询需细致分工

留学期间，王希和周子涵学的都是计算机专业，他们的专业优势在公司运作时充分体现出来。周子涵说：“我们是学计算机的，更注重自动化和效率。比如，我们开发了文书系统、学员服务系统，在配备导师的时候采用算法配对。今年，我们有200多个学生、近400位导师，如果使用人力来配对，费劲又费时。通过我们自己开发的算法和系统，大大地提高了效率，减轻了人力负担。在某种程度上，我们把自己看作是一家科技互联网公司。”

通过自动化系统，公司节省了大量人力，也能更好地协调资源、成本降低，收取的学费自然要比同行业的其他机构便宜许多，这样一来，竞争力也就提升了。

此外，周子涵认为，留学咨询服务的分工要足够细致。一个学生在申请留学时，包含选学校、选地区、写文书等一系列流程。如果一个老师包揽整个流程，经常会力不从心。不同环节配备不同的导师，让每位导师的才能最大化发挥，学生也能得到更具针对性的指导。

谈及未来的计划，王希表示，首先要争取把目前的产品做到极致，之后再纵向发展，开辟新市场。国外名校每年录取的中国学生数量有限，天花板效应明显，在未来，计划从三个方面挖掘创业潜能。一是筹办国际高中，将中国学生的培养模式与国外高校所需相匹配。二是开辟初、高中市场。很多家长早早地便打算送孩子出国上大学。针对这一目标群体，指导学生在初、高中阶段参加相关活动，提前为留学做准备。三是打造顶尖中国留学生社区，为海外学子创业、交流提供经验分享平台。

“创业之前，一定要想清楚自己的资源、优势、爱好是什么，能为这一行业投入多少时间和精力，不要冲动创业。如果空有一腔热情，对困难心理准备不足，是很容易中途放弃的。”王希说道。



观点： “校友经济” 带动海归回国创业

夏颖奇，1978年国家第一批公派留学生，曾任北京中关村科技园区管理委员会副主任，现任北京中关村论坛协会秘书长。他结合自身的海归身份和职业生涯，谈到“校友经济”对海归创业的帮扶作用。“1999年6月5日，中关村管委会成立。中关村管委会与大学共建留学生创业园是中关村的一大特

点。我记得北京大学是第一家与中关村管委会联系的大学，提出要共建留学生创业园，这也开启了‘共建’的先河。清华大学是第二家，第三家是北京理工大学，第四家是北京航空航天大学。中关村管委会提供政策、资金的帮助，大学负责组建管理团队、提供物理空间。”夏颖奇说。

夏颖奇认为，留学人员是中国庞大知识分子中的优秀群体，拥有国际化的教育背景，掌握了先进的专业知识。“人是创新创业的第一资源和重要载体”，夏颖奇说，“留学人员回国，不仅带回了专业知识，也带回了商业模式、企业文化，有的还带回了资金和创业团队。很多在中关村搞科技创新的留学人员团队，都拥有国内一流大学和国外名校的教育背景。我们的责任，就是在他们回国后服务国家建设的征程上，为他们保驾护航。”