

海归人才是“生力军”

上海白衣缘生物工程有限公司董事长韩白衣早年留学日本并获得博士学位，蛋白质化学是她的主要研究方向。

韩白衣是上世纪90年代“留学潮”的亲历者，从“留学潮”到“归国热”，她对近几年高水平留学人才

在生物医药行业的回流感受深刻。“中国生物医药产业发展太快了。”韩白衣对本报记者说道，“我的团队得到了上海各级政府、特别是浦东新区的大力支持。初建公司时，获得了研究场地免租金的优惠政策；项目立项后，又得到了科委的资金资助；引进研发人才时，还享受到了人才优惠政策，这一系列待遇让我们充分感受到了国家对回国人员的重视和对生物医药产业的支持。”

这家成立于2011年的年轻公司，专注于再生医

学、生物材料、植入性医疗器械的研究开发。通过几年的努力，已经建立了一个利用普通食用猪小肠生产医学再生植入材料的技术平台，产品可以用于人体各种组织缺损的修复和再生。

截至目前，该公司生产的、用于开颅手术后脑膜修复的硬膜生物补片已经在国内5家著名三甲医院展开临床试验，韩白衣期待这种生物补片可以早日满足临床需要，替代进口产品。

随着中国经济的蓬勃发展和人们健康观念的转

变，与公众生活密切相关的生物医药行业近年来保持着持续增长态势。这其中，学有所成、回国创业的海归群体起到了十分重要的作用。与此同时，从新版GMP认证（GMP中文含义为“良好生产规范”，世卫组织将GMP定义为指导食物、药品、医疗产品生产和质量管理的法规——编者注）到仿制药质量和疗效一致性评价，中国药品监管部门在推进药品审评审批的制度改革方面不断发力，改革步伐不断加快，为生物医药研发创新提供了良好环境。

生物医药行业的留学人员“归国潮”——

海归发力 生物医药迎黄金时代

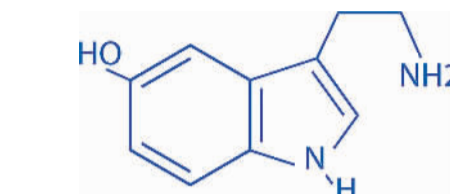
本报记者 孙亚慧



杨小平团队的技术人员正在进行药物质量的分析研究。

政策扶持是“催化剂”

生物医药产业具有技术含量高、开发周期长、风险大等特点，海归很可能会遇到技术、资金等多方面创业门槛。业内专家表示，政府可以考虑根据行业特点提供更多支持，比如增加知识产权价值转化的实操性，让更多科研工作者可以实现研究成果的转化和产业化。“科学家需要更多的资金来支持研究，政府层面的支持是非常必要的。”生物医药领域专家、长期从事



事生物医药研究的李启靖在接受采访时说道。

山东国际生物科技园副总经理杨小平认为，全国多地的留创园、专业化的生物园区改善了研发创新环境，也搭建了平台。完善的配套政策能够让海归专注于技术研发，赋能科研创新。

“以山东国际生物科技园为例，政府和企业分别拿出2亿元人民币来共同打造公共技术服务平台，并配有实验室、孵化器、人才公寓等。高端留学人员回国后可以进驻我们的平台，实现‘拎包入住’‘拎包研发’。”杨小平说。

近年来，受益于国内出台的一系列引才政策，生物医药领域广阔的市场空间吸引了许多海外高端人才回国创业，给国内生物医药行业带来了新气象。与此同时，药品审评审批制度的改革也在不断深入，医药产业升级迎来重要机遇期，为海归创业营造了优良的政策环境。

曾留学日本的杨小平感慨于如今国内生物医药行业的良好发展势头。他相信，凭借多年的行业积累，中国生物医药产业的拐点已至，将迎来属于自己的黄金时代。

在科研创新环境不断优化的同时，投资环境也在向好发展。

今年4月，白衣缘生物宣布完成了数千万元的A轮融资。作为备受关注的风口产业之一，国内专注于生物医药领域的投资公司和天使基金近年来发展迅猛，在产业转型升级和新旧动能转换的大背景下，“大健康”产业前景广阔，为海归带来了新的机遇。

研发创新是“主战场”

业内人士认为，国内的生物医药环境正发生转变，以往做仿制药的企业较多，而今可仿的药品正逐渐减少，生物医药行业的主战场将围绕研发和创新展开角逐，海归的技术优势将在其中发挥重要作用。

杨小平指出，我国生物医药研发正处于“从仿到

创”的转变。仿制药的技术含量低、周期短、资金投入少，但创新药需要较大的资金投入，研发周期长、风险更高。因此，对于海归创业者来说，从社会渠道得到融资的难度会加大。“资本变得更加‘理智’。”他说，“社会资本对于研发创新的投资更加谨慎，这是好事，但对创业者来说则意味着压力。”

从地处江苏泰州的中国医药城，到上海张江高科技园区，再到苏州工业园区生物医药产业园，在一个

个生物医药企业集聚地，正涌现着越来越多的海归创业和就业实例，也带来了激烈的竞争。“在同一领域同一热点，创新的靶点就这么多，各家都在比拼，国内外都在做，攻占同一个山头。这就对研发团队提出了更高的要求，若是势单力薄很容易陷入被动。”杨小平如是说。

如何为海归科研人员创造更好的创新环境？有专家谈到，一方面，与生物医药相关的技术服务产业应

引起足够重视，也可以支持、鼓励和引导海归从事一部分技术服务工作；另一方面，在创业初期，生物医药的研发外包产业链扮演着很重要的角色，每个环节会有专门的公司来提供对应服务，而在服务链环节，国内市场还有较大的发展空间，机会很可能就蕴含其中。“毋庸置疑，随着海归高端人才的不断引进和国内创新实力的升级，中国生物医药产业一定会迎来新的增长高峰。”杨小平坚定地说。

一部手机，一个终端账号，接上网络，个人就变成了内容生产者。近年来，许多海归另辟蹊径，开始尝试在新媒体领域创业，并取得了意想不到的成效。

“新”海归
玩转
新媒体（上）

邓啸林

海归参与新媒体领域创业

徐铨硕士毕业于英国曼彻斯特大学，主修专业与广告和市场营销相关。毕业之后，他没有选择留在英国，而是选择到北京参与新媒体领域的创业。

与徐铨情况类似的还有微信公众号“留学的真相”的创始人朱之路，2013年，他向当时的工作单位——杭州电视台申请停薪留职，到英国读研。谈到留学回国后做新媒体的理由，他说：“中西之间、真实情况和公众认知之间存在着信息不对称，新媒体是一个非常适合发声的平台，也符合当下流量经济和粉丝经济的趋势。”

在众多新媒体中，徐铨选择了微信公众号酷玩实验室，众多海归关注并参与其中。酷玩实验室的创始人朱紫辉也是一位海归，在大学期间，他曾任国际经济学商学学生联合会（AIESEC）中国大陆区副主席，负责志愿者项目，去东南亚、南亚和非洲的一些“一带一路”参与国家交流工作过。

这些经历给予了酷玩实验室丰富、多元、年轻、创新的元素，使它将自己定位为“说人话的科技频道”。酷玩实验室的内容涉及科技、生活资讯、娱乐，目前原创矩阵号内容已经覆盖泛科技、租房、读书、汽车、心理学等多个领域。在此基础上，酷玩实验室正在打造电商品牌为都市青年服务，通过签约其他受众定位接近的自媒体实现持续扩张，目前已经发展签约了数十个原创优质号，整体覆盖2000万订阅者。

依托千万级的粉丝和流量，酷玩实验室通过电商实现商业价值的裂变，走出了

一条有别于另一些自媒体大号靠广告和流量等实现盈利的路径。据徐铨介绍：“酷玩实验室目前拥有员工100多人，分别属于电商、市场、运营、策划、编辑等不同的部门。”其中“留学的真相”主要是通过知识付费盈利。

商业价值和社会价值并存

作为新兴领域的创业者，朱紫辉、徐铨和他所在的团队，并没有唯商业利润马首是瞻，而是在兼顾商业利润的同时，注意发挥创业海归的中西比较视角，学会讲好中国故事。

“什么是讲故事？我认为就是把复杂的事情讲简单，并给出客观分析。一篇好的新媒体稿件，笑点、故事、逻辑、数据和分析缺一不可。”徐铨对此有着深刻的认识，“刚开始讲故事时，我们并不在行，后来发现讲中国的工业成就、道路体制和文化意识更具有说服力，传播这些有趣的内容更容易被读者接受。”

讲中国故事之外，社会价值也很重要。现就读于美国得克萨斯大学奥斯汀分校的郭冰做是青年人文社科微信公众账号的高级合伙人。

青年人文社科致力于通过口述历史的形式将学者的声音向大众传播，将国内的声音向海外传播，将海外的声音向国内传播。

“这也是它为什么吸引我的地方，不仅是为了赚钱。”在郭冰的帮助下，青年人文社科发起了“中国历史学教授口述历史计划”，并成功采访了得克萨斯大学奥斯汀分校著名的历史学教授李怀印。此外，青年人文社科还与知名三农智库华中师大中国农村研究院合作，推动与乡村振兴相关的学术资讯向公众传播。

虽然自媒体领域的创业方兴未艾，但在同质化竞争等压力下，也面临着较大的挑战。对于自媒体的内容创业者来说，原创能力、内容垂直度、对读者情绪的捕捉、供需之间的矛盾等都构成了新的挑战。

与徐铨的相对乐观相比，朱之路更有忧患意识，他说：“其实我们理解的新媒体已经不新了，这个行业每天都处在变化之中，所以英国BBC早就成立了未来媒体研究中心。光有内容和运营还不够，还要不断跟技术接轨，自媒体创业应该引入人工智能等前沿技术，‘今日头条’的算法模式就值得借鉴。”



图为酷玩实验室编辑团队。

很多海归刚刚学成归来时，怀着“做一番大事”的雄心壮志，再看到他人光鲜亮丽的创业经历，很难不被吸引，不少人并未做好充分准备就一头扎进了创业大潮中。然而真正的创业不是打游戏，一旦投身其中，如何不被肩负的责任和压力击垮，如何在大浪淘沙中存活下来，并没有一个“通关秘籍”。



目前海归创业中，存在着几个较为普遍的问题。一是在创业项目的选择上跟风，什么热就创什么。共享单车火了，一夜之间街上涌现出各种颜色的共享单车；社区拼团火了，一夜之间涌现出数个微信小程序。然而资源是有限的，一股脑地纷纷涌入同一市场的结果只会是一地鸡毛。小米创始人雷军就曾表示，90%的创业公司都会死，如果公司能靠挣的钱养活自己，已经很了不起了，说明它已成为另外10%的企业。

二是缺乏长期规划。在创业市场上，有时候拼的不是点子，而是一份成熟的发展规划。创新点子容易被模仿，但成熟的发展规划则不易被复制。简单粗暴的降价、送礼，不是长久之计。前期靠烧钱进入市场后，如何留住用户、留住投资人，才是创业公司存活的关键。大部分的海归创业者年纪尚轻，阅历尚浅，他们可能有好的创意，有一腔热血，但在公司的长期规划方面还是应当向行业前辈请教，聘用专业人士为公司出谋划策。

三是缺乏对外部环境的把握。全球化智库（CCG）与智联招聘联合发布的《中国海归就业与创业调查报告》显示，“对国内市场不够了解”是大部分海归创业过程中遇到的主要困难。海归创业者多长或短地在海外生活了一段时间，无论是对国内的相关政策、创业风口等行情的了解，还是对中国社会方方面面的认知都需要比国内创业者下更多功夫。“大众创业，万众创新”吸引了大批留学人士回国创业，然而大浪淘沙后真正存活下来的一定是具有很强的外部环境把握能力的公司。

美国著名风险投资人保罗·格雷厄姆曾分析了导致创业公司消亡的多个原因，在他看来资金链断裂和关键创始人“逃跑”是两大主要原因。而导致这两个问题出现的根本原因在于“他们意志消沉了。你很少听说加班加点工作、不断推出新产品的创业公司，会因为付不起账单而关停。”当然，在创业路上受到的心理挫折并不是所有人都能承受的。曾有创业失败者表示，创业没有想象的那么简单，苦心经营的公司在一夜之间轰然倒下的感觉令人难以承受。

人们常说“失败乃成功之母”，但创业失败的代价有时比人们想象的更沉重。只有先认清自己的优势和劣势，判断自己是否适合创业，在创意、长期规划、把握外部环境等方面做好充分准备，才有可能成功。创业不是“拍拍脑袋”就决定的事，最忌讳的，就是心急。

创业不是「拍拍脑袋」就决定的事

徐佩玉

（本版照片均由受访者提供，插图来源于网络）