海归“筑桥” 中企闪耀世界舞台

本报记者 **孙亚慧**

随着“一带一路”建设的深入推进，“中国之门”越开越大，越来越多的中国企业开启“出海”模式，为世界经济带来新的活力。同时，中国企业的海外投资更加注重全球产业链布局和本地化运作，“走出去”正向层次更高、程度更深的方向迈进。

在此过程中，海归善用自身优势，积极扮演“智囊”角色，成为中企闪耀世界舞台的重要助力。

发挥沟通优势 开辟品牌出海之路

在中国改革开放的进程中，庞大的市场吸引了众多大型跨国公司，为迅速适应中国经济、政治、文化环境，他们大多采取了本土化策略，吸纳留学归国人员参与其中。熟悉跨国企业运营模式，具有跨文化沟通交流能力，使海归成为跨国企业本土化的重要构成，加快了跨国企业与中国的融合进程。

“引进来”，而后“走出去”。从在跨国公司担当主力，到帮助中国公司顺利“出海”，海归角色的悄然变化，折射出中国高水平开放的稳健步伐和中企迈步踏上世界舞台、实现互利共赢的发展历程。

RED CUBE麦出海联合创始人余洋灏告诉本报记者，文化差异是中企在海外面对的最大困难之一，“中国企业习惯于中国思维，国外有不同于中国的本土商业运作模式，乍进入另一个陌生市场容易出现‘水土不服’。”

降低“水土不服”程度，让“开放之舟”远航海外是余洋灏团队的核心工作。他本科毕业于中国美术学院，后在美国旧金山艺术大学获得硕士学位。最开始，余洋灏团队承担了一些美国本土公司的品牌包装和营销服务业务。在从业过程中，他发现身边一些中国制造商的品牌在美国落地过程中遇到了瓶颈，“公司之间同质化现象严重，市场竞争很激烈，同时，美国品牌商找中国工厂代工会努力压价，但国内的物料和人工成本都在提高。”余洋灏说。

牵线搭桥，做好桥梁纽带。熟知中外不同环境，对内无障碍交流、对外打通资源渠道，海归成为中企走向世界的重要推手。他们既能以企业管理者的身份带领团队跨出国门，也可为中企提供协助咨询，降低其海外落地风险。为中国品牌开辟海外通途的过程，也正是余洋灏们发挥自身沟通优势的良机。

服务层次提升 帮助企业行稳致远

如何走得稳、走得好，是中企在世界舞台站稳脚跟的关键。除了了解东西方文化差异、熟悉国际市场规则，海归能做的远不止于此。

全球化智库理事长王辉耀此前表示，海归通过法律服务、提供咨询等途径，帮助中国企业海外上市，参与其跨国经营与并购业务，间接推动了中企的海外发展。入选“中国改革开放海归40年40人”榜单的高瓴资本创始人张磊，曾帮助腾讯把微信推广到印度尼西亚，重新定义了印尼的社交媒体，堪称中国企业“走出去”的成功典范。

为了与中企开展更为紧密的合作，余洋灏团队在深圳建立了自己国内的大本营。从旧金山到鹏城，这支为阿里巴巴、腾讯等大公司提供过国外落地品牌宣传的年轻团队，希望在未来可以帮助更多国内中小型制造型企业在海外树立口碑、打响品牌。

“我们要为企业提供‘一站式服务’。至今已经帮助近百家国内中小型制造商与创新团队走出国门。我们也在尝试不断引入新的商业模式，与中关村发展集团、众筹平台Indiegogo、被称为全球十大孵化器之一的Founders Space都建立了深层战略合作。”余洋灏说。

图为余洋灏在“十倍增长”品牌电商发布会现场发表演讲。

图为李永平在杭州二十国集团工商峰会上与国际货币基金组织（IMF）总裁拉加德合影。

在浙江美麟文化发展股份有限公司董事长李永平看来，让世界拥有更多“中国声音”，将媒体传播与实体经济结合是行之有效的做法。2015年6月，李永平团队帮助中国中车集团成功对接阿尔巴尼亚国家铁路总公司私有化项目；同年9月，又为阿里巴巴策划了欧洲推广周活动。截至目前，李永平团队已推动湖南、贵州、浙江、江苏等省市地方政府的海外传播并达成多项国际合作。

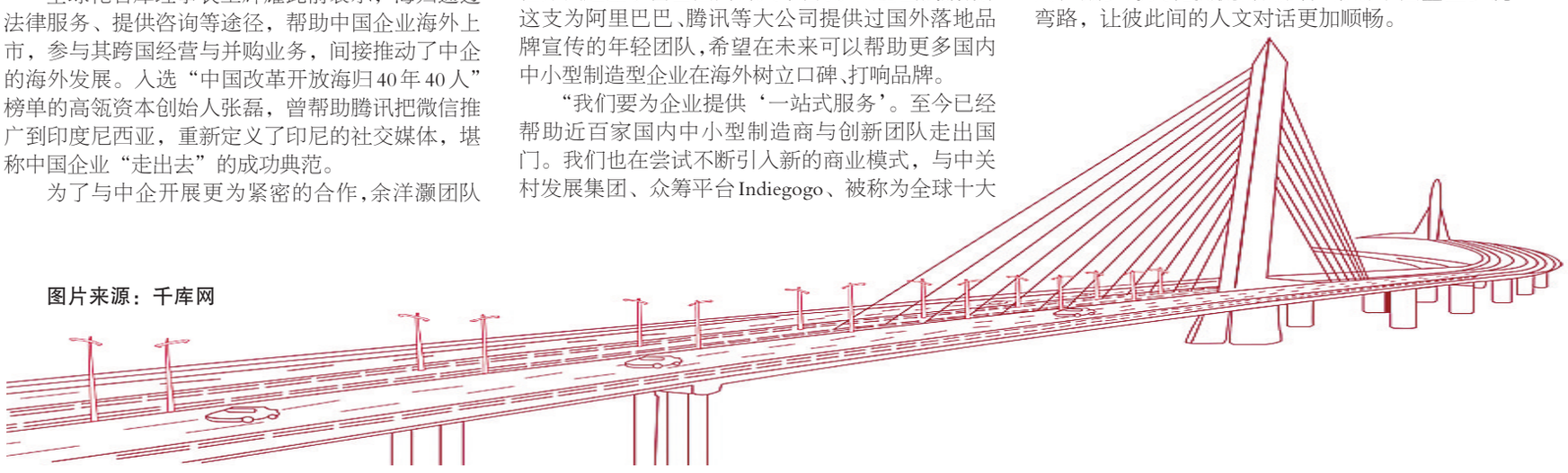
传播中国文化 推动文明交流互鉴

除了关注业务的海外发展，中企对自身海外传播力和影响力的重视程度也逐渐提高。文化传播力作为企业软实力的重要构成，能在企业国际化进程中转化为生产力，提升竞争实力。

海归成长于中国文化环境，了解西方文化话语体系，承担着传播中国文化、推动中外文明互鉴、融合的任务，能够有效地帮助中企实现国际化。澳大利亚国家工程院外籍院士、南方科技大学清洁能源研究院院长刘科认为，全球化和网络正在改变世界，海归可以促进中外文化交流，这也是当代海归义不容辞的责任与义务。

国之交在于民相亲，民相亲在于心相通。中国传媒大学文化产业管理学院院长范周认为，企业“出海”需要“文化先行”，用文化消除交流壁垒，加深海外消费者的文化认同，从而为企业营造更为良好的海外环境。与此同时，以人文交流为渠道，引导中企与当地消费者寻求文化共识，尊重、理解彼此间不同的文化风俗，并以此为基础配备相应的服务。

“走出去”还要“走进去”。2016年，贵州省决定授权李永平的美麟集团在欧洲设立贵州省驻欧洲（意大利）投资促进代表处，以意大利为驻地国，代表贵州省与欧洲开展招商引资、对外贸易、文化、旅游和教育等领域的交流合作。如何帮助地方企业更好地与国外开展文化方面的合作？李永平认为，重视商脉、激活文脉的过程中，海归可以充分发挥“黏合剂”“催化剂”“润滑剂”的作用，减少跨文化交流的隔阂，帮助中国企业少绕弯路，让彼此间的人文对话更加顺畅。



图片来源：千库网

『民间使者』是时代赋予海归的使命

凌云

众话到时代

图为凌云与瑞士经济学家Franco

不久前，一部有关未来的电影《流浪地球》引起了热议。大家对中国科幻电影取得的突破感到振奋，同时也意识到，在全人类探索宇宙的路途中，各国间的合作比竞争更重要，而中国在此过程中一定会起到非常重要的推动作用。

如果说《流浪地球》是科幻电影的想象，那么在现实中，全球化变革就在眼前。在大洋彼岸，互联网的发展使得美国经历了前所未有的社会变革，精英文化逐渐被大众文化所取代。与此同时，多边合作早已成为不可逆转的趋势，各国人民间的合作欲望更加强烈。在经济全球化潮流不可阻挡的背景下，民间外交的成功与否将比以往显得更为关键。

今年，我们即将迎来新中国70周年华诞。海归有着承担民间外交责任的传统。记得之前曾与一位澳大利亚归国的企业家闲谈，他谈起了陈嘉庚，并被老人在抗战时期为国付出的精神深深打动。如果说战争年代，需要学子为国家而战，那么在和平时代，就需要我们为国家的发展而工作，发挥自身桥梁纽带的作用，推进各国民心相通，相向而行。

我的朋友圈里，最近最活跃的群体之一是海归的扶贫攻坚群。他们努力将贫困山村的产品连接到世界市场，讨论热烈，情深意切。其中有几位环保和文旅方面的专家一直在研究山区的自然环境，希望能够对山区的环境保护负责，不能因为发展经济而污染了原始森林和清清江水。

在我身边，还活跃着一批有思想并且才华出众的“歪果仁”，他们热爱中国，把这里当成了自己的“第二故乡”。研究生同学马安明来自加拿大，是个出色的市场专家，也是IT软件技术“大咖”。他是美国雷鸟国际管理学院北京联络处的负责人，已在中国待了十几年，娶了一位美丽的中国太太，有了两个很可爱的孩子。他会联络在北京的雷鸟校友每周二聚会，这个习惯十几年来几乎从未中断。Franco是瑞士经济学家，同样也成了“中国女婿”，他曾提议世界应考虑与中国合作，创造出一个新的经济合作模式。

如何做好民间使者？这不会只停留在一两个人的努力之上，更应成为一种风气，从而产生更大的影响力。对于海归来说，我们能做的不仅是推动实体项目合作，还应该熟知自己民间使者的角色，促进文化交流合作，建立富有民众情感基础的民间生态圈。我们也可以在参与“一带一路”建设的过程中，发挥民间使者作用，与世界分享中国厚重的思想与文化底蕴。

其实，能做的还有更多。鞋子合不合脚，自己穿了才知道。Franco认为，很多外国人对中国并不了解，要让中外双方有机会“穿穿对方的鞋子”，才能知道对方的感受。海归非常适合承担沟通的角色，因为他们热爱中国并且了解世界。每个国家都有各自的精彩，留学人员应该成为世界了解中国、认识中国的窗口。

偶然间望见日历上著名作家斯蒂芬·茨威格的警句：一个人最大的幸运，莫过于在他的人生中途，即在他年富力强时发现了自己生活的使命。

世界很大，我们不仅要看看，还需要找到共同的使命并为之努力。“民间大使”——正是时代赋予海归的沉甸甸的责任。

创新正当其时，圆梦适得其势。恰逢时代召唤，不如邀请全球志同道合的朋友和广大海归，讲好中国故事，我们一起上路吧！

（作者系北京深思云天科技有限公司创始人，毕业于美国雷鸟国际管理学院。）

胡劲之，瑞典乌普萨拉大学应用生物技术专业硕士。2014年，他回国创立了岩之澜（北京）医学科技有限公司，从事国外耳鼻喉科设备、基因测序设备的进口和销售。

胡劲之：创业后才发现再大的困难都不是事儿

陈雨兵

留学经历培养批判性思维

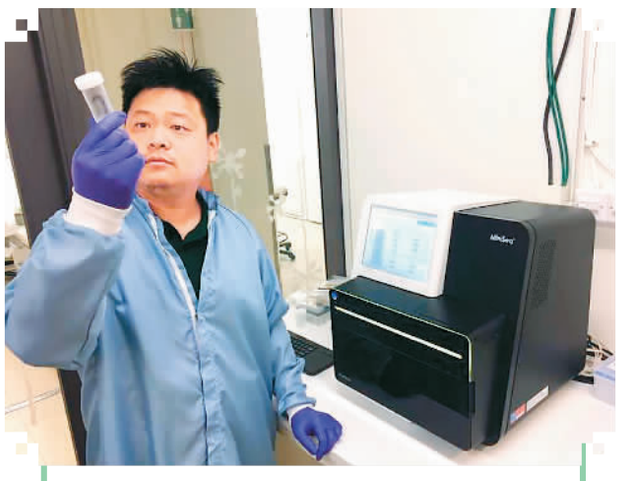
胡劲之很感谢在瑞典的那段留学经历，虽然求学时间不长，但对他的影响却延续到了现在。

“老师鼓励我们提出自己的观点。当彼此的观点产生分歧时，并不是以权威性来判断对错，而是尊重和肯定每个人从实验中观察出来的结果。”他说。

这种培养方式大大提高了胡劲之的独立思考能力和批判性思维能力。因此，在创业过程中，他不太愿意“随大溜”。

“中国市场非常复杂。在判断产品的市场前景时，不能全听别人的建议。而是要自己静下来思考清楚。要分析得比别人更严谨、更细致才行。”胡劲之说。

经过慎重思考，他选择了先在新生儿耳矫形领域创业。他说：“刚开始创业的时候，耳矫形器在国内还非常少。但对于耳廓矫正，国外已经有相对先进的治疗技术，也积累了很多应用案例。经过综合考量，我觉得这是一片可以深耕的市场。”



胡劲之认为，留学经历带给自己最大的收获在于锻炼了独立思考能力，而这恰恰是创业过程中最重要的品质之一。

图为胡劲之留学期间在实验室做研究。

怀着使命感在医疗领域创业

胡劲之的“不随大溜”也体现在他的工作方式上。

他的公司销售的新生儿耳矫形器的治疗时间是6周，在这个时间内患者的耳廓就可以定型。但胡劲之并不满足于6周治疗的结果，而是继续对患者的耳廓发育情况进行跟踪观察，进一步追踪、查访患者一年后、两年后、三年后的矫正效果，并建立了数据库。截至目前，数据库中已存有300余位患者的信息。

胡劲之说：“由于个体化因素，有的人可能会反弹，或者耳廓没有按照预想的方式继续生长。因此，做随访工作的时候，我们甚至会遭到家长的非议和指责，可能‘费力不讨好’。但我们必须面对不完美的现实。”

之所以重视随访，他认为，这可以帮助团队对今后的手术操作技术、手术器械进行进一步改良，有助于推动医学的进步，让更多的孩子获益。

“很多人跟我说这项工作太累了，建议我别做，但我认为这条路是对的。在医疗领域创业，为患者谋福祉是最重要的。这是我在创业过程中觉得非常有意义的事情。”胡劲之说。

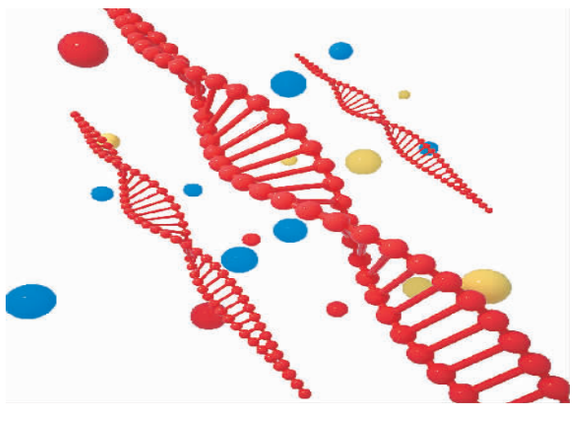
再大的险阻也会勇敢面对

2月底，刚刚结束了一场竞标的胡劲之感慨颇多。他在微信朋友圈发了这样一条感悟，“做学生考不到第一名，觉得考前三也不错。到如今方知道，每次中标都只能是第一名。第二、第三，丝毫不值得庆祝和沾沾自喜。”

5年的创业经历中，这样的感悟还有很多。他说，自己最大的感悟是，“创业之后才知道，以前遇到的困难都不算什么。”

创业前，胡劲之曾有过一段工作经历，当时曾因为一个汇总文件没有按时完成，他便觉得“完蛋了，我过不去这个坎儿了”。如今，在创业过程中，他碰到了大量的困难和意外，其中许多是由于不可控因素造成的，相比之下，过往的困难倒可以“一笑而过”了。

“对于创业者来说，前面的路充满风险，克服了一个困难，又会遇到新的困难，而不会是翻过一个山头就是一马平川。”胡劲之说。他已经习惯了面对难题，也习惯了解决难题。创业让他的心态发生了巨大的变化，性格也沉稳了许多。他说，现在的自己不再害怕挫折和阻碍，时刻准备着去迎接下一次挑战。



本版照片均由受访者提供，插图来源于网络