

这几年，越来越多的留学生学成回国，在不同领域中探索创业之路。从产生想法、确定方向，再到具体实施，挑战与机遇共存，其过程往往并非一帆风顺，不少创业者经历了困难和曲折。全球化智库与智联招聘联合发布的《2018中国海归就业创业调查报告》显示，海归创业中有54%的企业尚未开始盈利，运营成本、对国内市场不了解是遇到的主要困难。

对广大海归创业者来说，在创业之初就要做好应对各种风险和困难的准备，有些“弯路”原本可以避免。



图片来源：百度

回国创业，仅有好点子还不够

姜在辉

做好创业前期评估

对于创业者来说，一个“好点子”很重要，发现市场需求并找到了合适的解决方案，很可能就寻到了创业契机。但是，仅凭“好点子”和热情还不够，一些海归在创业前不重视“好点子”的可行性评估，“一拍脑袋就去做”。

王书勃在韩国汉阳大学读研究生时就开始创业。当时他注意到，一方面在韩国的中国留学生课余时间有找兼职、找工作的需求；另一方面一些韩国企业为了开拓中国市场，希望多招聘一些中国员工。王书勃由此萌生了一个想法：通过做一款手机软件或者网页，将这两种需求结合起来，帮助用人单位与求职者对接。“当时组成了一个规模不算小的初创团队，其中博士就有7位。大家付出了很多精力，但是最后创业还是失败了。”回忆起当时的情景，王书勃语气中仍透着无奈。

项目实施的过程中，王书勃才意识到自己忽略了一个重要问题——盈利模式。他说：“无论与用人单位对接成功与否，我们当时并没有向学生收取任何费用。但公司运行一段时间后我们发现，用人单位按照对接成功

的岗位数量支付给我们的费用十分有限，盈利的可能性很小。”

公司无法实现盈利，王书勃的首次创业实践无奈“落幕”。他虽然把握住了用户需求，组建了功能较为完善的团队，但缺少对盈利模式的考量和评估，以至于无法把握长期发展的可能。

经历了第一次创业的阳光和风雨，王书勃总结道：“先想清楚一段一段的路要怎么走，比直接‘埋头努力’更重要。”正所谓磨刀不误砍柴工。2017年，研究生毕业后的王书勃决定回国在服装设计领域“二次创业”。这次，他吸取了以往经验，先深入研究国内市场，对自己想法的可行性、后期执行方案、盈利模式等问题都做了充分思考和评估。从最开始做服装代购到与韩国设计师品牌达成合作，王书勃逐渐成长起来。去年，他创立了自己的服装品牌。

明确产品服务定位

找准创业方向和产品定位，关系到创业者能否顺利达成自己预期设定的目标。有的留学生回国之初并不十分了解国内市场和相关政策，在这种情况下，对于创业方向的把握更需谨慎。

2004年，刘伟奇毕业于美国斯坦福大学，通过在国内医疗、投资和管理等领域十余年的工作积累，他关注到慢性病患者、尤其是心脑血管疾病患者对于医疗服务的特殊需求，2014年，刘伟奇创立了同心医联科技有限公司。

“我在美国学的是管理科学与工程专业，并不具备医疗科技领域的专业背景，因此对我来说，创业中如何找准切入点是个不小的困难。”刘伟奇说。在领导团队明确了创业大方向之后，对于如何定位最可行的产品方向，他与团队也做出了很多尝试。“我们在创业早期做了不同的产品，通过它们来判断哪类产品更符合患者需求，以便更快地找到契合我们的切入点。”刘伟奇说。

与此同时，海归创业前，也要熟悉国内创业环境，了解中外的不

同。刘伟奇表示，近几年中国的医疗行业发展迅速，海归在创业前必须充分了解国内的相关政策、医院的运行体系、患者看病流程以及中国医疗领域的科研、教育情况，等等。“如果没有充分了解这些内容，在创业过程中就可能会出现误判、选错方向的情况；在执行过程中就可能与实际情况相矛盾，产品和服务就很难满足用户的需求。”他说。

找准方向不惧“试错”

几位接受采访的海归创业者都提到，留学生回国创业时选择的领域“接地气”很重要，国内商业发展有自己的轨迹和特点，将国外的理念与模式直接照搬过来，很容易“水土不服”。

创业之初，刘伟奇与团队尝试做出了一款手机软件，可以辅助医生管理慢性病患者档案。他说：“当时的这个想法是好的，医生也认为可以从日常生活出发预防慢性病，我还参考了一些医学专家的意见。但是，在实际运营时却发现很难推广。”刘伟奇坦言，慢性病出现的原因与不良的生活习惯有关，而这并不容易。“这个设想从医学角度来看是没问题的，但是在落地、执行、推广的时候都遇到了困难，因为在现实生活中要让患者接受医生建议、改变生活习惯很困难，绝非一朝一夕之功。”他说。

在“试错”与探索中，刘伟奇找准了定位：将影像与AI技术平台、线上互联网医院和线下实体医学影像中心相结合，为患者提供“一站式”诊疗解决方案，帮助医生进一步提高诊断准确率。如今，他的团队开发出了以动脉瘤辅助诊断为代表的38个智能诊断产品，并且已经落地应用。

“有了之前创业失败的经验教训，我再次创业时设置了更小但更易实现的目标。”王书勃说。回国后，王书勃不再像首次创业那样“想当然”。现在，他与服装设计专业毕业的妻子一起脚踏实地经营着自己的服装品牌，并已获得40多个设计师品牌的授权合作。“找到可行方向之后，就要坚持下去。”他说。



刘伟奇（受访者供图）



图为王书勃（右三）在第二届在韩中国留学生就业创业博览会与参会企业代表。（受访者供图）

海归「夫妻档」创业别有滋味

王玉莹

海归创业团队里，夫妻“并肩作战”的并非个例。工作上相互支持，生活中彼此陪伴，夫妻二人一起拼搏经常会迸发出1+1>2的力量。卢政岐夫妻就是其中一对，2016年，他与妻子郝海婷一起从英国学成回国，决心在北京开创属于两人的事业。

拥有一家属于自己的餐厅

卢政岐和郝海婷结识于英国曼彻斯特大学，他们在回国前就产生了共同创业的想法。“我妻子是兰州人，我们最初打算在英国开一家街巷小食店，经营妻子家乡的美食。后来由于一些条件的限制，我们放弃了在英国开店的想法。”

2016年，卢政岐和妻子学成回国，想要开一家美食店的想法并未改变。面对国内竞争激烈的餐饮市场，卢政岐首先选择到北京一家西餐厅打工学习。他说，既然下定决心创业，就做好了要吃苦的心理准备。

在外留学的经历，给了卢政岐和妻子很多帮助。他说：“国外的教学方式一定程度上培养了我们自主学习的能力。”创业初期，他和妻子通过网课自学了餐饮行业不同环节的理论知识，遇到不懂的问题两人会一起讨论，整个学习过程愉快又顺利。

谈到店名“喧观”的由来，卢政岐解释说：“名字是爱人起的，‘喧观’在兰州话里是聊天的意思，‘喧’在汉语字典里还有‘温暖’的意思。”“我们希望自己的店面环境舒适、气氛融洽。让来吃饭的客人在这里找到家的感觉。这就是我们的目标。”郝海婷补充说。

创业路共风雨 生活中经营甜蜜

2017年6月，卢政岐与妻子新婚不久，就开始在店里忙活开张事宜。对于没能抽出时间去度蜜月这件事，郝海婷并不觉得遗憾，她说：“与丈夫一起工作的每一天都像是在度蜜月”，语气中满是甜蜜。谈起创业过程中印象最深的事，卢政岐回忆说：“有一次我们营业到很晚，等送走最后一波客人之后，我一回头看到妻子已经倒在椅子上睡着了。当时我心里十分感动，也很舍不得让她这么辛苦。”

他说，创业路上有一位愿意与自己同甘共苦、为了理想而共同奋斗的爱人，是让人感到最温暖的事情。

尽管店面不大，但每天店里都会坐满前来就餐的客人。郝海婷说，虽然工作很辛苦，但丈夫会记得她说过的每一句话，并且努力去实现她的每一个小愿望。“有一次我想去草原看看，结果在去年我们结婚纪念日那天，他就真的决定自驾5000多公里带我去呼伦贝尔。”卢政岐告诉笔者，他每年都会抽出时间和妻子去国外旅行。“也算是利用这段时间增进感情。虽然我们每天在店里一起工作，但爱情还是需要偶尔制造些浪漫来保持新鲜感。”俩人说，夫妻创业不仅需要同甘共苦的精神，稳定的爱情也是支撑他们一路走来的强大力量。

相互信任 产生1+1>2的力量

创业前，卢政岐与妻子已经相恋3年，俩人性格契合，彼此间的默契也成为共同创业的加分项。但是，感情再亲密的夫妻也有产生分歧的时候。

“创业过程中难免会有分歧，遇到分歧时我们会坐在一起商讨，找出合适的解决方案，如果彼此谁也说服不了谁，我们就选择折衷方案。”郝海婷认为，夫妻创业，最重要的是遇到分歧时及时沟通，将问题症结弄明白。她同时建议，两人意见相左时，可以根据问题属性和彼此擅长的领域，来决定听取谁的意见。“我丈夫擅长人事管理和门店经营，而我比较擅长资金管理，所以如果遇到的问题在他所擅长的领域范围，我就会听他的意见；如果不是，那就得听我的。”郝海婷笑着说。

卢政岐说：“夫妻二人一起创业究竟是优势还是劣势，需要具体分析。与志同道合、互相信任的另一半共同创业，就很可能产生1+1>2的力量。”卢政岐和郝海婷还表示，他们计划今年年底再开一家分店。等到时机成熟的时候，他们想把门店开到英国去，让更多的外国朋友品尝到“中国味道”。



2016年，卢政岐从英国曼彻斯特大学毕业。图为他与妻子郝海婷。（受访者供图）

中欧人文艺术教育联盟 在京成立

本报电（记者孙亚慧）6月27日，中欧人文艺术教育联盟成立大会在京举行，教育部、外交部有关代表和欧盟、欧洲有关国家驻华代表以及数十家学校、企事业单位和社会团体代表参会。

教育部中外人文交流中心主任杜柯伟在发言中指出，联盟将建成中欧人文艺术教育交流的高端平台，广泛集聚中欧各方资源，为务实推动中欧人文交流发挥重要作用。教育部国际合作与交流司副司长方军表示，要进一步加强对青少年的美育工作，培养他们的人文素养，提升交流能力，助力人文交流工作。中欧人文艺术教育联盟的成立，是中外人文交流中心贯彻落实《关于加强和改进中外人文交流工作的若干意见》和全国教育大会精神所做出的重要举措和有益尝试。

成立大会上，教育部中外人文交流中心、中国人民大学、中央音乐学院、保利演出有限公司、嫦娥奔月航天科技（北京）有限责任公司、海亮教育管理集团、清华大学附属中学等7家单位共同签署了《关于共同推进中欧人文艺术教育联盟工作计划意向书》。

据介绍，中欧人文艺术教育联盟是由教育部中外人文交流中心联合28家在人文艺术教育方面具有专长或特色、热心于中欧人文艺术交流的学校、企事业单位和社会团体等共同发起成立。联盟以提高青少年学生审美和人文素养为宗旨，搭建开放包容、具有内涵的国际交流合作平台，为中国与英国、法国、德国和欧盟高级别人文交流机制以及中国与欧洲各国人文交流品牌、积累成果。

激情与冷静是创业天平的两端

孙亚慧

前两天，笔者相熟的一个年轻海归创业者解散了团队，他在朋友圈发布了一篇令人惋惜的告别亲笔信，以这样的方式为自己第一次创业的故事画上了句点。

笔者不禁想起他创业之初的样子，意气风发，充满自信，谈起自己的产品滔滔不绝。但乐观之余并非没有隐忧。公司的盈利模式一直不明确，领域内同质化竞争的局面仍在，同时，用户虽有需求但并非刚需，而这也成了掣肘产品收费标准提高的症结所在。

不过那时，创业的蓬勃激情和对未来的无限畅想很容易让人将不利因素抛诸脑后。一句“总会有解决的办法”，像是柄能够斩断所有荆棘的利剑。而最后，缺乏核心竞争力、无法突破市场竞争围城，创业第一天就存在的这些问题，自始至终没有找到解决方案。

激情与冷静，恰似维持创业平衡的两端，哪一边过重都可能走向倾塌。冷静过多激情不足，难免畏首畏尾，容易错失良机，少了些干事创业的豪情和精气神，而这恰恰是支撑创业者一路坚持的关键。而激情过多冷静不足，则容易把复杂问题想简单，不曾深入了解行业特点、预见“风口”便跃跃欲试，或多或少有些投机心理作祟。创业者若是对发展目标、自身情况缺乏清醒认识，迟早会在残酷的市场竞争中碰壁，甚至被淘汰出局。

这些年，伴随着“双创”蓬勃发展，海归创业者队伍日益壮大，在涌现出许多优秀团队的同时，也有一些海归在条件并不成熟时匆忙开启了自己的创业之路，结果往往不尽如人意。正所谓“磨刀不误砍柴工”，在开始创业前多花一点时间调研市场、了解用户、打磨产品，才能更好地应对竞争风险，在创业之路上走得更远。

其实，对于年轻的海归创客来说，创业过程中的风雨曲折并不可怕，因为每个人都是在试错中不断成长的，从失败中吸取的教训可以化作下一次出发的坚实基础，因此同样珍贵。无论创业成功与否，在这条奔向梦想的道路中，没有人是失败者。正如笔者的这位朋友，我相信，不久后他一定会与团队带着更成熟的方案重新回来。这么多精彩的创业故事里，他会拥有属于自己的一章。