

读书、工作、会友、享受闲暇时光……如今，大大小小的咖啡店成了城市中一道亮丽风景线。由一杯提神饮品逐渐衍变为内涵更为丰富的消费文化，“咖啡经济”吸引了诸多关注。中国的咖啡消费虽起步较晚但发展速度很快。近年来，咖啡消费量增长迅猛，线下咖啡店的市场规模也在扩大。巨大的市场消费潜力，也吸引着一些海归投身其中，努力打造属于自己的咖啡馆品牌。



左图：江苏靖江“三个好汉”开办的咖啡店，已成为当地居民常去的“网红”咖啡馆。
中图：韦逸正在制作咖啡。
右图：罗安在店内。



“海味咖啡”香愈浓

吴 彤 孙亚慧

精品咖啡店沉淀文化

2010年自东南大学毕业后，韦逸前往美国波士顿大学攻读研究生，拿到软件工程学位的同时，也拥有了一段在波士顿做软件工程师的经历。然而，韦逸的兴趣点却并不在此：2017年回国后，他在上海开了一家咖啡馆。

在国外学习和工作期间，他曾在法国学过法式料理，也逐渐养成了去咖啡店里坐坐的习惯。“一间咖啡馆，可以成为城市很好的对外窗口，也像城市里人与人之间的‘心灵站台’。”韦逸不无感性地说。韦逸的咖啡馆虽然地处商圈，但外部环境幽静。历史名人故居云集的香山路，给咖啡馆增添了不少人文气息。从选址的考虑到店面的设计，他希望自己的咖啡店能像一棵老树一般，给来到店里的客人带去沉稳和安定的感觉，静谧踏实。咖啡馆内部环境的布置也和他的个人经历息息相关，他希望通过亲切“接地气”的布置，提升消费者的舒适感。

相较于如今不少咖啡馆喜欢不断推出新产品，韦逸咖啡馆的饮品单“守旧”得近乎“刻板”，他坦言自己并不特别喜欢去追求“新”，而是更喜欢将原有产品做得更好。他说，独特之处就是“不变”，用心地、踏实

地做好最经典的咖啡。“拿菜单举例，这两年我一直追求的是把菜单上的所有内容做得再精细些，目前仍会有让我不满意的地方，但进步也是显而易见的。”他说。

年初，韦逸在东京旅行，那里不少传承百年的老店让他感触颇深，“一个城市需要拥有能够见证它历史的店铺，这也是我对自己期盼。我希望自己能坚持做下去，做成一家有文化底蕴的咖啡馆。”韦逸笑着说。

猫咪咖啡屋其乐无穷

高中毕业一年后，罗安决定出国留学，在意大利锡耶纳大学和佛罗伦萨大学分别学习语言和经济。2017年，罗安回到杭州，决定在这里开启自己人生新的征程。

由于家中经营餐厅的缘故，罗安对餐饮管理有经验也有兴趣。但相较菜品，咖啡显然让他“更提得起精神”。打定主意要开咖啡馆之后，他想让自己的店既用口味留住客人，还能与消费者产生特别的情感联系。

小动物，就是最好的感情媒介。留学期间，他曾受好友委托，帮忙照顾一只猫。1个多月的时间里，罗安感受到了与动物间相互陪伴的那份温暖，“从它不认识我，到后来慢

慢开始认识我、接受我，最后我朋友把它接走……我真的很舍不得。此后我还常去朋友家看猫，看它过得好不好，看它是否还认得我。”罗安说，从那时起，他开始喜欢猫，打定主意回国后一定要领养一只。

猫，是罗安咖啡馆与众不同里的文化符号。很多消费者听说可以跟小动物亲密接触，便慕名前来，在咖啡馆里安安静静地与它们共处一个下午。

“有很多人喜欢小动物，但由于工作繁忙，没有时间和精力照顾、陪伴。他们都可以来我这里，跟小动物待上一阵。”罗安说。他还动了不少小心思，比如把点单付费的二维码印在猫咪衣服上，店里猫咪众多，顾客直接扫描猫咪身上的二维码，宛如店里多了不少“动物服务员”在帮忙点餐。“这样不仅方便了我们，也给客人增添了不少乐趣。”如今，罗安的咖啡馆参与救助了不少流浪猫，对于这些无家可归的小生命，他想努力再给它们一个家。

“三个好汉”留给城市的味道

在江苏靖江，朝阳路上的一家咖啡店算得上备受当地居民喜爱的“网红”店。在这个常住人口不到70万人的小城里，“三个好汉”打造的咖啡店立起了口碑，从口口相传到站上当

地咖啡店排行榜首位，黄鹏、陈敏、邵帅，将咖啡馆做出了名堂。

每一家咖啡馆都拥有自己的“性格”，个性鲜明的设计，使咖啡馆成为静卧在城市角落的驿站。黄鹏、陈敏、邵帅这3个年轻人凑在一起，要给靖江带来些不同的香醇味道。2014年，带着从南美、非洲多地搜罗来的咖啡豆，邵帅回到靖江，与身为咖啡师的好友配备了整套机器，正式开始了一场味觉上的探索。

三个年轻人分工明确：毕业于澳大利亚莫纳什大学的黄鹏，专职咖啡烘焙；在英国考文垂大学获得硕士学位的邵帅，主打创意和渠道；陈敏则主攻口味把关。三人开了第一家只有40多平方米的小店，谁也没想到，开业没多久便“火”了一阵。

“‘火爆’后很快便经历了一段业务的下滑期”，黄鹏回忆说，“这在我们的意料之中，要耐心考虑和研究顾客的喜好和口味，毕竟靖江这里没有咖啡文化底蕴，而培养新的消费与化习惯绝非一日之功，急不得。”

而如今，3人的咖啡馆已开了分店。始于一杯咖啡的故事越讲越丰富，“我们的咖啡馆里有好吃的、好玩的、好看的，也推出了不少艺术展以及与品牌合作的周边产品。这里更像是一个集合空间，我们希望人们在这里放松身心，享受在这里的每分每秒。”邵帅对笔者说。

“用镜头去记录他们的情感世界”

“父亲走后，我有次听到母亲坐在椅子上低声呢喃：‘和你爸一辈子，连张婚纱照都没有拍过。’父母年轻时生活的那个年代，花钱拍一套婚纱照可以说是一种奢望。看到农民工夫妇的婚纱照，我又想起了母亲那时有些遗憾的神情。幸运的是他们不会有这样的遗憾。”这是一位网友在罗娟发起的农民工婚纱照公益活动相关报道评论区的留言。

2012年，罗娟前往美国从事编导工作，主要拍摄纪实性题材。5年后从纽约回国，罗娟创立了自己的摄影工作室。正是在装修工作室时，她开始接触农民工，了解到许多农民工夫妻从未拍过婚纱照，便决定将镜头对准这个群体。

“日夜辛勤的农民工在我们的影棚里‘摇身一变’，身穿精美的婚纱和礼服，尽情表达他们对彼此的爱意，这一幕让我很感动。”去年，罗娟在老家湖南长沙举办了一场公益活动，免费为52对农民工夫妻拍摄婚纱照。

12月的长沙，天气寒冷，但考虑到安全因素不能使用太多暖气，罗娟和志愿者们就在漏风的“工地摄影棚”每天工作十多个小时，脚常常冷到没有知觉。“短期内能聚集到来自全国各地的志愿者，甚至还有来自加拿大的艺术家。他们不计报酬、不辞辛苦，专程前来参与这个活动，还有赞助方及承办方，大家各自分工，相互配合，这些都让我非常感动。”罗娟说。

“我拍了许多个泪流满面的拥抱”

今年4月，罗娟来到深圳，拍摄了30多对农民工夫妻。比起摄影师的角色，她觉得自己更像一个记录故事的人。“他们需要有人来倾听自己的故事。这些故事各不相同，但每个故事都很打动我。我想把这些故事记录下来，以纪录片的形式，后期也可能用影展来呈现照片背后的故事。”罗娟办的公益摄影项目，更像一场“叙事型的艺术呈现”。



深圳站工地摄影棚内，罗娟(左)正在向农民工夫妻展示刚刚拍摄完成的婚纱照。

罗娟：这张婚纱照甜得令人落泪

姜在辉

“借助艺术创作的形式来关注、走近农民工群体的情感和精神世界，是一件很有价值并充满幸福感的事。”2006年罗娟从英国威斯敏斯特大学毕业后，曾先后在英国爱丁堡大学和法国巴黎第一大学读研究生，主修电影研究。在她看来，“艺术摄影的魅力，就是把人的精神实质展现出来。平凡、质朴的感情最能打动人心”。

罗娟设置了一个环节，让妻子站在背景布前，夫妻互相凝望，“我原本以为夫妻俩可能会很含蓄，但那个时刻，你会发现他们脸上流露出很多情绪，表达的感情是非常炙热的。”彼此凝望后，很多人泪流满面，这让罗娟感到惊讶，“一个再普通不过的举动竟然能触发这么大的情绪反应。他们彼此不说话，仅仅是对视几分钟，很多夫妇都哭了。”

“艺术创作是精神和物质上的平衡”

前不久，一个参与过长沙站婚纱照拍摄的农民工给罗娟发来一条消息。“他特意告诉我，他从来没有在照片中笑得那么灿烂过。他说会好好珍藏自己的婚纱照，并已经把照片分享给了亲友。他的话让我觉得自己所做的一切都很值得。”罗娟打算把这个公益项目继续做下去，海南或四川是她的下一站计划。

最近，罗娟正在做河北雄安新区绿色节能建筑城市规划设计项目。在此之前她还与政府部门合作，探索城市文化名片与艺术更好融合展现之道。“艺术是一种本能，一种想要表达或想要描述的本能。”她说。

在艺术领域创业，平衡艺术与商业并不容易。“艺术需要时间打磨，但商业则要求回报转化率。不能让商业剥夺了艺术创作的空间和时间。”在罗娟看来，商业与艺术彼此间并非绝对排斥，可以用艺术点亮商业灵感，让商业“灌溉”补给艺术创作，从而达到两者相互促进的效果。

如今，国内的艺术创作市场逐渐成熟，给艺术创作者带来很大的成长空间，“如果有机会，我打算，以工作室为桥梁，把国外优秀的艺术摄影及电影方面的资源引进来，做一些业内交流培训工作。”谈及未来计划，罗娟信心满满地说。



罗娟(右)正在指导农民工夫妇拍摄婚纱照。

海归引智生态圈驱动科技创新

关 帅



关帅在2019海归青年科技人才双创加速营发表演讲

随着中国综合国力不断提升，对人才的吸引力愈发增强，已显示出强大的“人才磁铁”效应。数据显示，从1978年到2016年底，中国各类出国留学人员累计达458.66万人，有265.11万人完成学业后选择回国发展，其中41.6%留在了北京，14.2%留在了上海，8.7%留在了广东。逾七成中国留学生计划完成学业后归国就业，体现了中国日益增强的政策吸引力。

在我看来，孵化器对海归创业者而言至关重要。客观来说，部分海归人员由于不熟悉国内

内相关政策、不了解国内市场行情、缺乏企业管理经验和风险防控意识，也缺乏创业启动资金，因此创业成功率并不高。上述问题已经成为留学人员回国创业过程中的主要“绊脚石”，也因此凸显了创业孵化器的作用。通过为新创办的科技型中小企业提供物理空间、基础设施和服务支持，可以降低创业者的创业风险与成本，提高创业成功率，促进科技成果转化，培养出成功的企业和企业家。

一个不容忽视的现象是，现阶段的孵化器仍是海归项目成果孵化链上的短板。创业孵化器发展虽已形成自身特色、呈现多种形态，但仍存在不少问题。比如早期的“咖啡馆孵化器”，以较为低廉的价格为创业者打造开放式办公地点，面向投资者提供沟通与聚会的场所，但却很难使项目成果进一步加速转化。再比如海归创业培训基地模式，加快了海创项目落地，但项目成立后下一步的引导和发展也成为创业者无法回避的难题。

“育才引智”是完成人才队伍建设的第一步，而留住人才、用好人才则更为关键。

海归在创业过程中面临包括人事、政策、法务、资金、项目资源和产品销售等多种问题与风险，需要由不同创业项目、团队和机构利用环境资源协同整合而成的生态圈，集中解决创业者面临的共性问题，提供具有良好黏性的

社交环境，为创业者实现梦想创造可能。去年12月，我所在的北京海归创亿科技创新中心正式揭牌亮相，我们希望能够打造一个面向国际高精尖人才的联合办公居住社区及创投孵化生态圈。

在未来，我们主要将从两方面入手打造优质海归创新创业生态圈。一方面是配合“首都海归双创加速营”，深入推进北京市科协的“海智计划”，挖掘更多更具代表性的海归科技创新成果“金海归创新奖”，并专门设立导师委员会，负责对海归创业学院学员的选拔、师资推选、教育培训、项目发布、投资评估等工作，对学员创业过程中一系列问题进行研究、咨询、指导与监督。

另一方面则要建立并完善“海归科技人才”评价体系，积极打造国际创新创业智力生态圈。力争让生态圈成为服务于国际科技成果和海外智力人群创新创业需求、培养双创人才典范、加速促进双创人才快速成长的一个重要平台，积极促成“科技成果、国际智力、科创政策、社会资本、市场介入、创新服务”实现全面对接。吸引更多海归投身到创新创业的浪潮中。

(作者系北京海归孵化器科协主席、北京海归创亿科技创新中心负责人，曾公派留学欧洲进修国际经济学。)

