

每一双眼睛背后，都是一份对生活的期望——

我的
回国创业之路

爱与光明并存

本报记者 孙亚慧

屠格涅夫的《父与子》是对黎晓新影响很深的一本书，从第一次读到这本书时起，她的心底就种下了一颗学医的种子。

“眼里无小事”。回国30多年来，黎晓新给患者带来了一个又一个重获光明的希望。

“意料之外”的留学生涯

1973年，怀揣着做医生的憧憬，黎晓新考入北京医学院医疗系（即今天的北京大学医学院），成绩优秀的她在毕业后留校并进入北京大学人民医院（原北京医学院附属人民医院）工作。1982年，想要继续深造、自我提升的黎晓新参加了全国研究生考试，并考得优异成绩。那时，人生的另一次重要抉择摆在了她的面前。

在国家恢复向外派遣留学生的契机下，黎晓新获得了一个宝贵的出国留学名额，但在当时，她却有犹豫。“我不会说德语，也实在没有时间学德语，并且当时我的孩子只有3岁，从情感角度来说也不太想去。”黎晓新对本报记者说。

经不住学校的再三动员，黎晓新最终被“逼”出了国门，前往德国ESSEN大学眼科医院学习。到达德国，在接受了半年的语言培训后，她开始真正进入知识和技术层面的学习，并在3年半的时间里完成了博士实验与论文工作。

“当时就像是上了虎背，骑虎难下。要努力想办法突破重重困难拿到学位，完成好出国的任务。”黎晓新说。

在鲁尔区学习和生活的日子里，德国人严谨得近乎“刻板”的特质给黎晓新留下了很深的印象，而对科学一丝不苟的严谨态度，也深刻影响

了她今后的工作作风。“我们学德语时，有句话叫作‘像铁轨一样直’，就是用来形容德国人的性格，‘一就是一’‘二就是二’，细腻又诚实。”

也是在留学期间，黎晓新将眼底病确定为重要研究和关注领域。在当时，国内并没有眼底病的治愈技术，领域内的空白亟须填补、刻不容缓。

筚路蓝缕的创业旅途

在黎晓新留学毕业前夕，时任北大人民医院院长的杜如昱到德国访问，专门前往ESSEN大学眼科医院见了她一面，盛情邀请黎晓新回国发展。

1986年，黎晓新回到北大人民医院，在眼科当时床位和大夫都只有个位数的条件下，与全科医护人员共同开启了一段艰辛而又意义非凡的创业历程。

科室在当时以会诊为主，黎晓新打定主意，要带领团队通过一流服务来获得病人的信任、同行的认可。与此同时，从着力培养1-2名专业技术过硬的好医生开始，逐步拓展人才培养方向、扩大人才培养方案。

黎晓新的博士生梁建宏就是其中之一。1998年，黎晓新将梁建宏送往德国学习眼科肿瘤，学成归来后，梁建宏很快成为领域内的专家。就这样一步一步，黎晓新带领整个科室，在眼底病、眼肌等多方面建立起人才库。

“病人手术涉及不同领域时，我们就团队协作，时常是几位专家合起来做一台手术，以此来保证手术的效果。”黎晓新说。

门诊、手术、科研、教学……还有处理行政事务和病人管理，这些几乎占据了她的所有的时间。从回国到现在，最忙时黎晓新一天需要完成十多台手术。不少病人带着“最后的希望”找到她，希望能保留住光明、保留住“看得见”的期望。

“玻切女王”的执着坚守

30多年来，坚守在医疗、科研和教学一线的黎晓新，是中国眼科玻璃体视网膜手术的开拓者之一。她将基础科研与临床实践紧密结合，在玻璃体视网膜病变、复杂性视网膜脱离、糖尿病



黎晓新在为患者诊治

视网膜病变和早产儿视网膜病变的手术治疗和视觉电生理等领域，其诊断与手术治疗水平都处于国际领先地位。

2012年，黎晓新当选为国际眼科科学院院士，也是其中唯一入选的中国女医生，而凭借精湛的眼科手术，她更是在国际上有“玻切女王”的美名。

黎晓新是国内“早产儿视网膜病变”筛查和治疗的最早推动者，在刚开始时，也面临着重重困难。

早在1992年，她就观察到不少前来就诊的患者是视网膜病变晚期的早产儿，直到2003年，患儿数量还在增加。“必须将早产儿视网膜病变防治关口前移”，黎晓新下定决心，推动预防工作，孩子的视力可以不受影响。

一年后，在原卫生部的领导下，黎晓新主持制定了中国第一个《早产儿治疗用氧和早产儿视网膜病变防治指南》，得益于她锲而不舍的努力，早产儿视网膜病变的防治、筛查工作终于顺利开展了起来。

近年来，黎晓新致力于推动眼科学教育、培养年轻眼科人才，与国际眼科理事会共同推出了用于眼科医生自我评估的培训标准和评分体系，医生也能借此在实践中准确评估自己，更有目的地练习。

在黎晓新办公室的墙上，挂着一幅患者所赠、写有“爱与光明并存”的匾，并非名家大作，但她而言却弥足珍贵。每一双眼睛背后，都是一扇看得见光明的窗，这一份份盼望，都是她几十年来不曾停歇的初心。



2008年黎晓新（左三）受邀参加世界眼科学术大会。

创业不易——

风雨之后 才现彩虹

段易成



杜东洋近照



夏凯近照

“见过更大的世界，想要开拓更大的事业”

“海归的身份给我们提供了一个大平台，通过这个平台，我们看到了更广阔的世界。见过更大的世界后，就想要开拓更大的事业，当然，也会面临更大的挑战。”享物说的联合创始人夏凯如是说。

夏凯毕业于美国卡内基梅隆大学计算机学院，之后在硅谷印象笔记数据团队和西雅图微软“必应”搜索引擎广告部门任职。2015年回国后，作为早期成员加入小红书，2017年离职后开始合伙创业。

今年，毕业于美国纽约州立大学石溪分校技术系统管理专业的杜东洋也开始创业。2017年毕业后回国，杜东洋先后在证券研究所和金融科技公司工作，但他觉得这些并非是他最感兴趣的事。在心底里，他认为还是要选择一个自己喜爱、充满激情并愿意为之付出的行业。“大学时期，我曾经做过瓷器电商，每一笔订单、每一条满意的客户评价都能让我欣喜若

狂。这不正是我想做的吗？”在领导和同事惊讶的目光中，杜东洋提交了离职申请，进入了一个全新的行业——跨境电商。

“创业的开始并不顺利，甚至可以说是处处碰壁”

以刺绣为特色，杜东洋设计了中西融合的手工艺首饰和装饰品，打造一个精品手工艺品牌，然而这其中的艰辛与不易只有他自己最了解。

“创业之初并不顺利，甚至可以说是处处碰壁。做跨境电商，最开始我是带着‘优越感’的，自认为在美国学习生活过一段时间，了解海外市场。但现实给了我当头一棒。”杜东洋说。

并不具备海外运营相关知识的杜东洋，在广告投放和社交媒体运营方面斥资不少，但并未收到想要的效果，账号运营也一再受阻。这一系列的打击让杜东洋开始怀疑自己，他暂时停下脚步，开始与同业者交流，并参加他曾认为“没有太多帮助”的电商培训，从基础开始学习电商运营知识。

回想起创业初期，夏凯及其团队也走过不少弯路。“早期做产品，很容易陷入对‘虚荣指标’的

追捧。为了让页面有更多人看，在弹窗和样式上做各类吸引点击的花样；为了让更多人转发分享，以各类方式进行利益诱导。但是，产品究竟解决了哪些具体的用户痛点、提供了哪些深刻的用户价值，这些都是不可回避的问题。痛点不够‘痛’、价值不够大，就像只有‘招式’没有‘内力’，很难走得长远。”夏凯说。

“我们一直在路上，中国品牌，未来可期”

着重修炼“内力”，夏凯及其团队的创业之路变得越来越开阔，他们在国内首创积分制“好物互送”和“轻知识分享”模式，“玩法”变化多样。

夏凯介绍说：“最初我们是从一个微信群开始，来验证这种‘物品互送’的‘玩法’——谁有闲置的东西，都可以发布到群里，谁有需要就可以拿走。这个群从十几人逐渐增加到几百人。后来我们发现有人长期‘潜水’，只拿不送，就发明了‘小红花’——作为给给予者的荣誉。”“小红花”逐渐演变成享物说独特的积分系统，与金钱相比，“小红花”交易由于价值模糊，能有效减少摩擦，提高交易效率。

“目前我们正在从积分制的‘好物互送’向‘轻知识分享’社区转型，通过短视频的形式给用户大量实用而有趣的生活资讯，扩大业务范围，吸引更多用户加入进来。截至今年9月，我们的用户数超过8000万，通过公益捐赠，已向贫困地区捐献图书超过1000座。”夏凯说。

经历过一系列的碰壁与不断地学习，杜东洋和他的团队变得更加谦虚务实。“我们根据市场的变化来设计新的产品；通过不断和同业者交流来获取新的机会，订单在这不经意间也会送上门来。”杜东洋说。

此外，得益于以原创设计为核心、发扬刺绣手工艺为目标的定位，品牌的社交媒体账号运营终于有了起色。“我们深知刺绣技艺是产品的灵魂，也是我们最大的核心竞争力。作为一群深爱中华文化的青年、一批外贸行业的新手，我们一直在路上，中国品牌，未来可期。”杜东洋信心满满地说。

选择之前 明确定位

当前，中国在经济全球化中扮演着越来越重要的角色，许多企业都会拓展海外业务，一些海归人才在回国就业之初，受益于专业知识技能和相对开阔的视野，更倾向进入行业内带有国际元素的优质企业。

今年刚回国的庄凌毕业于英国卡迪夫大学，专业是战略营销。正在找工作的他，在心底早已拥有了一份相对成熟的职业规划。“我会先在国企工作一段时间，之后再跳槽到民营企业。”他说。在外国留学时，他就一直在关注国内的行业动态，特别是自己想要从事的领域。在他看来，国有企业的管理制度非常成熟，拥有系统的新人培养体系和方法，对于刚毕业的留学生来说，是融入国内工作环境的最佳途径之一。

王钰曾在澳大利亚悉尼大学学习会计专业，2010年回国后，在北京从事了7年财务工作后转行进入青少年英语教育行业。王钰认为，一家公司的规模和发展前景是影响她就业选择的关键因素，企业文化和公司氛围则不是她特别关注的方面。“先看这家公司的实力如何”，她说，“要弄明白你选择的公司能否为你提供长远的发展空间与潜力，找准自己就业的定位。”

今年7月发布的《海归人才就业报告》显示，海外留学生呈现出“大出大进”的趋势。据教育部数据显示，2018年留学回国人数达到51.9万，从改革开放至2018年底，留学回国人员总数达365.1万，逾八成留学生选择回国发展。

如今，留学生回国发展成了大趋势，国有企业、跨国公司和民营企业等对留学生人才需求旺盛。而对留学生而言，去哪里就业，却并不是一个容易的选择。

留学回国，
就业单位怎么选？

刘阳



今年9月，庄凌（右三）与学校团队成员在英国卡迪夫向合作公司展示营销项目方案。

或“大”或“小”各有优势

民营企业种类繁多、规模差别大，一些企业虽小，却更利于年轻人崭露头角；国有企业工作稳定，但有的创新实力不强，年轻人职业成长也相对缓慢。大公司和成长中的小公司各有利弊，面对各方优势，归来的留学生们有着自己的盘算。

“我觉得国内的企业氛围更包容，对于刚参加工作的年轻人，也会给予更多试错机会。”庄凌说。谈及自己的职业规划时，庄凌表示，在平台较大的国企工作，对于自身能力与资源的积累都是很好的机会，也是理想的职业生涯起点。

金岚曾就读于英国爱丁堡大学金融学专业，目前就职于中信证券。她与王钰看法相似，“公司在行业内的水平是否顶尖、是否能人才提供足够大的发展空间，这些是我在择业时优先考虑的因素。”她说。

“一些大平台的公司领域内深耕多年，能够更敏锐地捕捉到行业动态。”在她看来，对于刚毕业的海归来说，大公司可以为他们提供更多机会去学习和了解业务知识与技能，在面对客户时，底气更足、也更从容。

掌握信息 更好择业

一些海归在国外学习工作多年，对于国内的就业信息、海归政策和行业状况了解不够，这也给他们择业带来了一些问题。

对此王钰深有体会。“拿会计专业来说，留学生竞争力不一定比国内毕业生高。我在国外的知识不能完全照搬到国内，所以留学的优势并不明显。不同国家的税法、相关的公司法都不一样，会计职业标准、技能要求也不一样。回国之后，有些内容还需要重新学习。”王钰说。

另一方面，海归数量越来越多、国内毕业生竞争力强劲，也在客观上增加了留学生回国求职的压力。“国内应届毕业生人数逐年攀升、出国留学的人也越来越多，留学生的优势大不如前。”庄凌感慨地说，“如今，去海外接受教育成为越来越多人的选择，而国内教育水平也在不断提升。与此同时，国内学生的外语水平也有了显著增强，外语能力给海归的‘加分’已不再明显。”

由于国内外学校毕业时间各异，一些留学生无法及时了解国内求职的相关信息。“时间问题是我找工作时遇到的最大困扰。我毕业回国时基本错过了当年国内的校招、秋招，只能参加第二年的春招。”金岚说。她建议，留学生回国求职时一定要在时间和求职信息上提前做好充分准备，拓宽信息了解渠道，以免错过心仪的工作机会。



2017年1月，金岚（左二）与研究生同学在苏格兰举办报告会。