

回国创业第一步： 读懂政策，找准需求

范燕超

近年来，留学人员回国发展的趋势日益明显。教育部留学服务中心编写的《中国留学回国就业蓝皮书2023》显示，党的十八大以来，在中国各类出国留学人员中，超过八成完成学业后选择回国发展，我国正在逐步形成国际人才环流趋势。其中，在接受问卷的留学回国人员中，有近60%的个体曾经创过业或当前正在创业。

“在中国深扎根，就意味着要懂消费者、懂需求、懂市场。”面向想要创业或正在创业的留学归国人员，中国双创导师、清华大学MBA导师、道口投创始人兼董事长杨周说，“要做的第一步就是研究国策，把两会报告、政府工作报告拿过来认真读，研究透。”

从清华到康奈尔

回看自己从零到一的创业之路，杨周说：“创业对于我来说是一种使命，要做就做到极致。”2008年，杨周以优异的成绩考入清华经管MBA。之后，他在全国近3万名MBA中经过层层选拔，获得“中国MBA新锐TOP10”总分第一名。毕业后，杨周成功跻身北京资产规模最大的国有企业，成为京投董事会办公室的一员。

迄今为止，杨周参与的投资额度超过200亿元而且成绩斐然，所投交控科技（688015）成为科创板首批25家上市公司之一。此外，他还成功搭建并管理多家大型境内外公司，他发起设立的基石国际融资租赁有限

公司如今已成为行业领军企业。为了在金融领域走得更稳更深，2015年杨周再度启程，报考了清华（五道口金融学院）—康奈尔的双学位MBA。在康奈尔大学学习期间，他深入实地研究了美国的金融与投资业态，向华尔街资本之王桑迪·威尔等大师学习，还在纽约、硅谷参访了大量金融、创投与科技公司。毕业时，他获得了康奈尔大学特殊贡献奖。

在清华五道口与康奈尔大学的求学经历，对杨周而言是“认知升维”与“坚定使命”的双重淬炼。管理专业背景、大公司多年实战经验，外加金融专业的加持，让杨周早已萌动的创业想法有了更精准的聚焦。

学以致用服务创业者

回国后，杨周创立道口投集团，明确将投资、商学教育与企业咨询作为自己的创业方向，同时开展“士别三日”商业培训班，为创业者提供全阶段、多维度的支持与服务。7年来，凭借公司对行业发展趋势的精准判断，以及对企业的深度赋能组合拳打法，道口投所投企业在多个热点赛道中大放异彩。这些企业中，既有从公司成立即深度陪跑、五年即上市的新消费领域独角兽，也有国内云母锂行业龙头。

自2021年起，道口投连续3年入围世界创新奖（WIA）榜单，先后获评2021中国科技领域投资机构TOP10、2022中国硬科技投资机构TOP10、2023中国早期硬科技投资机构TOP10；杨周获评WIM2024年

度新锐投资人。“从零到一只是开始，从一到万更是格局担当。创业者最大的对手，永远是昨天的自己。”杨周说，自己的夙愿是以实业为本，以资本为翼，用10年时间助力中国新增100家领军上市公司。

如何迈出创业第一步

作为中国双创导师，杨周谈到留学人员回国创业的三重优势：一是更为广阔的国际视野。留学人员拥有异国生活体验和跨文化交流思维，往往给创投圈带来创新引领之风；二是国际化的人际关系。全球化的校友资源网络，能帮助他们更好地把握国际市场的动态，察觉全球性的商业机会；三是政策红利的“精准导航”。各级政府为留学人员创业提供税收减免等创业支持，为海归创业者铺设了很多“黄金跑道”。

然而，海归创业者普遍面临国内本土行业经验相对匮乏的问题。如何破解？“创业成功的人，都是愿意挽起裤腿走到田地里，去实实在在的插秧的人。”杨周表示，一些暂时没有创业经验和成熟商业模式的留学归国人员，可以考虑先加入其他企业积累经验，不必都挤创业这座独木桥。毕竟，躬身入局，尽快上牌桌，在实践中积累行业经验，远比隔岸观火、守株待兔的策略要好。

至于已有明确方向和经验积累的海归创业者，应该如何搭建和管理班子？杨周认为，首先要明确团队的同质性和异质性。一个好的创业团队，



图为杨周。
图片由受访人提供

成员在认知上具有同质性，在技能上实现互补，并且善于用人成事。而在团队管理层面，保障团队高效运转的关键一点是分好权。一个可取的巧妙方法是，创始人每月进行一次“决策抓放测试”——随机抽取10项近期决策，评估其中哪些属于“必须死守”，哪些可以“果断放权”，并据此调整公司决策体系，逐步找到最适合团队的管理节奏。

面对国际形势的变化与创业环境的波动，杨周的经验是，海归创业者需要做好3件事：创业局势越不明朗，越要稳住基本盘；达成人工智能与企业长远发展的共识；提升风险管理能力，合理规划融资计划，有效应对市场波动和信用风险。

“愿每位留学人员创业者，都能够创建一个能力匹配、惺惺相惜、团结协作的梦之队，见高人、登高山，得所成。”杨周说。

“年龄不是标尺，机遇和执行力才是。”浙江优巴科技“微巴士”创始人兼CEO郑楠近日接受采访时说。今年2月，这位00后将自己打造的“微巴士”开进美国纳斯达克，成为亚洲最年轻纳斯达克上市公司创始人。

从海归到创业者再到纳斯达克敲钟，郑楠将爱好变成事业。

“16岁后，我大部分时间都在国外，拥有了丰富的海外旅行经历。”2021年，郑楠敏锐地捕捉到海外华人旅游需求机遇。在他看来，越来越多人期望能有更为舒适且私密的出行方式，以及由“打卡式”向“深度游”转变的个性化旅行体验。于是，一个服务全球华人的海外旅行品牌应运而生。

市场反馈验证了郑楠的判断。3年多时间，公司业务已经覆盖全球12个国家、200多个城市，海外市场的业务占比达80%。相较同行，他很少进行宣传营销，更希望凭借高品质的服务赢得市场口碑。

“目前我们的团队有30多人，因为大家都是‘Z世代’，其中不乏‘有趣的灵魂’，大家会把逛市集、和当地人一起做饭等深度体验当地文化特色的想法融入旅行中。”郑楠说，正如其公司口号所言——“不做游客，做临时居民”。

郑楠认为，旅行社靠信息差赚钱的传统模式已经过时，自己要坚持稳定的品质和个性化设计，让出境游的中国人在交通、交流等方面享受更多便利，实现“用母语对话世界”。

国之交在于民相亲。得益于2024年中国深化对外开放，“免签朋友圈”扩容，“China Travel”火爆全球社交媒体。

当世界游客的目光看向中国时，郑楠再一次发现了机遇：这不仅是旅游市场的复苏，更是对相关行业的重塑。

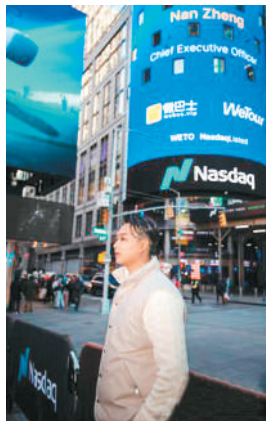
“眼见为实，入境旅游的外国人，正在把一个真实的中国呈现给世界。”郑楠表示，其实大部分外国人对中国仍缺乏深入了解，他们通过当地新闻认识中国，但了解到的信息可能是片面的、负面的，甚至是不真实的。

近年来，郑楠邀请了不少自己的外国朋友来中国旅游。他说，中国地大物博，不同类型的景观，不同风格的城市，特别是中国传统文化，都对他们产生了吸引力。此外，高效便捷的高铁、随手使用的移动支付、智慧服务的机器人让他们新鲜感和体验感“拉满”，中国的现代化发展成就打破了不少外国人长期以来对中国的刻板印象。

如今，在中国持续扩大高水平对外开放背景下，郑楠的规划路径也愈发清晰：从服务海外华人到吸引全球用户，从海外上市到反哺中国市场，为中外文化交流牵线搭桥。

“入境旅游服务的关键是要懂外国人，不能纯靠背导游词生硬地输出。为此，我们打算推出将中国传统文化和创新文化相结合的深度体验式旅游产品，并与浙江杭州余杭当地政府合作孵化小语种入境游向导。”郑楠说，让更多外国人了解中国、理解中国，是自己期待被更多海内外年轻人所认同的价值。

从服务华人到吸引世界



2025年2月，郑楠成为亚洲最年轻的纳斯达克上市公司创始人。
图片由受访人提供

债券市场“科技板”启航

近日，一场路演交流活动在北京金融资产交易所进行，首批在银行间债券市场发行科技创新债的8家企业代表依次亮相。这标志着科技创新债券的发行工作启动，债券市场“科技板”正式启航。

当前，我国金融支持科技创新的多元化融资体系正在加快形成。特别是债券市场，具有资金筹集规模大、成本低、期限长等特点，被赋予更多期待。

今年3月，中国人民银行行长潘功胜宣布即将推出债券市场“科技板”，支持金融机构、科技型企业、股权投资机构发行科技创新债券。在相关部门筹备数月后，支持科技创新债券发行的若干举措已于日前对外公布。

“针对科技型企业、股权投资机构的特点，我们对科技创新债券的发行交易、信息披露、信用评级等制度安排进行了完善，健全了与科技创新融资特点相适应的配套规则体系。”潘功胜在近日举行的国新办发布会上介绍。

不少科技企业对于发行科技创新债券很感兴趣。“科技型企业要坚持创新，需要周期长、成本低、品种多的资金工具支持。”科大讯飞股份有限公司高级副总裁段大为说，债市“科技板”推出的一系列创新设计，灵活匹配了科技企业的融资需求，丰富了金融支持工具的品类组合，为企业科技研发和产业应用装上了强有力的“债市引擎”。

股权投资机构是支持科创企业发展不可或缺的重要力量。据统计，股权投资机构参与支持了我国近九成科创板上市公司和六成创业板上市公司。

但过去一段时间，私募股权投资机构、创投机构等股权投资机构在募资、投资、退出等方面存在一些困难。

“为更好支持股权投资机构，‘科技板’进行了精心安排。”光大证券固定收益首席分析师张旭认为，以债券市场为切入点，支持投资经验丰富的头部私募股权投资机构、创投机构发行8年期、10年期等长期限债券，可推动股权投资“募投管退”形成良性循环，培育壮大耐心资本。

“科技创新债券的期限可达5年以上，这和基金投资期限比较匹配，有助于把从债市融到的资金转化为长期资本。”深圳市东方富海投资管理股份有限公司董事长陈玮表示，从债市着手破解创投机构融资渠道不畅、融资成本偏高等结构性难题，促进更多资源要素向新质生产力集聚。

科技创新债券得到市场积极响应。中国银行间市场交易商协会副秘书长包香明介绍，目前，首批36单科技创新债券已公告发行规模210亿元，包括京东方、科大讯飞等22家科技型企业，以及元禾控股、鲁信创投等14家股权投资机构。

据中国人民银行初步统计，有近100家市场机构计划发行超过3000亿元的科技创新债券，预计后续还会有更多机构参与。

债券市场“科技板”主要聚焦国家科技战略需要，重点支持人工智能、大数据与云计算、量子技术、生物技术等科技产业。

日前，由中信银行主承销的15单全国首批科技创新债券集中公告发行。中信银行科技金融中心总经理匡彦华介绍，首批科技创新债券具有项目多点开花、鼎力支持民企、产业投向精准、培育耐心资本等特征，涉及人工智能、新能源、先进制造、农业现代化等重点领域。

（据新华社电 记者吴雨、任军）



当传统焊接遇见未来科技，当人工精度拥抱智能协作，会碰撞出怎样的火花？

近日，在江苏省苏州创业园，海归创业企业法奥意威发布两款焊接机器人，两款产品分别以10.5千克和11千克的自重，实现单人快速搬运与多场景柔性适配。

图为智能焊接协作机器人深度体验区现场，与会嘉宾正在了解焊接机器人相关功能。

焦 玮 摄影报道

上海青年科创嘉年华—— 共赴“伯乐”与“千里马”大集会

范宇斌

青年创新创业具有“三有三缺”的特点——有青春、有创意、有勇气；缺资金、缺经验、缺资源。对此，近日在上海举行的第六届上海创新创业青年50人论坛，举办首届上海青年科创嘉年华（以下简称“嘉年华”），邀请超百家投资机构、超百个创业项目共同参与，旨在以“核心赛道强聚焦、新兴领域广覆盖、产业生态全呈现”的布局，创设“伯乐”与“千里马”的大集会，启发前沿创新思想的大碰撞，促成多维创业体系的大交融，助推多方联动为创业搭建互动平台、为合作设立科创现场。

聚焦最前沿

首届嘉年华设置了人工智能、生命健康、前沿科技三大赛道，前期遴选15个路演项目直通现场路演，邀

请投资机构、上海市相关领域功能平台负责人、产业专家，通过主题演讲和项目点评形式，结合项目案例，深度解析行业发展趋势与前沿投资逻辑，分享科技创新与产业融合成功经验，分享战略洞察，提供平台助力，支持创业团队尽快赢得市场先机。

人工智能赛道涵盖人工智能、量子计算、智能硬件、元宇宙等领域；生命健康赛道聚焦生物医药、医疗科技、大健康等领域；前沿科技赛道面向文创科技、先进制造、绿色能源、新材料等领域。论坛希望将嘉年华打造成一个兼具行业引领性、又富创新包容性的平台，让每个有潜力的科创项目找到属于自己的“舞台秀场”。

打造最现场

首届嘉年华创造性推出“现场路

演+现场对接+现场展示”的创新创业投融资双向奔赴的多元空间和高频交互现场，为经投资机构预先筛选的项目提供现场路演空间，为所有项目和投资人创设分时预约的面对面对接空间，为各类青年创新创业基地、研修营、圆桌会议、大赛、导师团、专业服务团等公共服务产品提供展示空间。

嘉年华为路演项目评选了卓越领航奖、新锐突破奖和创新潜力奖。此外，现场参加路演的15个创新项目与多家投资公司进行了路演项目入库签约。

嘉年华创新打造了全周期培育链，前端设置项目筛选机制，中端依托精准对接实现资源定向匹配，后端借助入库签约衔接孵化培育体系，形成“筛选—赋能—转化”的完整闭环，既为优质项目提供全要

素展示平台，也为投资机构构建全景式观察窗口。

逐梦最青春

首届嘉年华聚青年、服务青年、吸引青年，通过“特色舞台+科技展示+潮酷音乐+线下匹配空间+线上推广”等多形式交互与多维度氛围营造，融合实体展位互动、屏幕动态展示、媒体实时采访等元素，融汇“科创+文创”“深度内容+青年氛围”，创新科创社交场景。

嘉年华融合实体展位体验、屏幕动态展示、实时采访等多元场景，多形式交互与多维度氛围营造，建设沉浸式青年科创社交空间，激发思想碰撞与跨界合作灵感。在嘉年华设置平台展示区，展位包括青年创新创业基地、十大研修营等内容。在专题对接区和自由交流区，青年创业者与投资人、行业专家可以面对面自由交谈。

在线上平台，本届论坛创新采用“网络直播+伴随式视频直播”双轨并行模式，不仅实时传递论坛现场情况，更打造了沉浸式的云端交流空间。

（来源：中新网）