

四个中国留学生的命运瞬间(2) PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/338/2021_2022__E5_9B_9B_E4_B8_AA_E4_B8_AD_E5_c107_338265.htm “ 中国市场实在太 大 ” 1991年，国家教委从全国各高校选拔了80个在读博士生派往海外留学深造，这个计划在当时被称为“ 联合培养计划 ”。作为中国农业大学的在读博士，秦泽荣幸运地成为其中的一 员，并于同年被派往日本。秦泽荣在日本一呆就是6年，这期间，他拿到了大阪大学的博士学位，并于1997年移民加拿大。在加拿大，秦泽荣开始着手将微生物技术用于传统农业的研究。1998年，海外留学生中涌动起一股归国创业的浪潮。秦泽荣深受影响，加入到回国创业的大军之中。回国后的第一年，秦泽荣先是在中国农业大学任教，一年后，他辞去大学里的教职，拿着在海外留学生中东凑西拼的200多万资金，创立了北京普仁生态技术有限公司。秦泽荣的公司是一家标准的高科技公司，公司致力于微生物工程、微生态制 技、生态农业、绿色食品、生态环保等领域的技术研究和产业开发。公司成立的最初一段时间里曾走过一段弯路。“ 我们是秀才开店，总想研制一些最先进的技术产品，而不去考虑市场到底需要什么。实际上最先进的产品未必最能解决中国的实际问题。” 除此之外，秦泽荣说，在用人方面，一开始总觉得读书人能谈到一块，这导致公司最初的骨干成员中缺少市场开拓和营销方面的人才。秦泽荣提出了把复杂的微生物技术“ 傻瓜化 ”的经营理念，由他的公司生产出的农业微生物产品不仅产品的价格降至市场上同类产品的1 / 10 - 1 / 50，而且在操作上能够让农民根据需要随时就地生产相应

的微生物制剂。秦泽荣说他的公司现在虽然没有赚到大钱，但前期的投资早已收回。公司现在的注册资本是500万，申请的专利产品有六、七项，这些专利每个都能卖500 - 600万。秦泽荣非常看好中国的市场，“这个市场实在太大了，《福布斯》中国富豪榜的前十位有六位都是靠养殖业起家。他们做的是数量，而我做的是质量。他们创造了一个矛盾，即养殖业污染，中国现在的养殖业污染已经超过了工业污染，这是一个巨大的污染源，而我的公司就是通过我们生产的产品来解决这个污染问题。实际上，我是借他们创下的平台来发挥我的产品的作用。”说到回国创业的酸甜苦辣，秦泽荣说，留学生应该放下心态，要看到海归派与本土派所面临的环境是一样的，别人能吃苦为什么我们就不能吃苦，如果等到一切条件都变好的时候机遇也可能就没有了。“我回国时以为，我回来后的前5年可能不如国外，后5年会超过国外，实际上我只用了两、三年的时间就超过了在国外的生活。”“三年后，我的公司会做大”1998年，郑伏虎所在的中信公司有一个收购澳大利亚公司的项目。作为该项目的中方主要工作人员，郑伏虎被中信派往澳大利亚。那一年，他刚满32岁。这之前，郑伏虎在中信有过一段令人欣羡的从业经历：做过公司董事长王军的秘书；被公司派往海外工作过5年；担任过中信与澳大利亚合资的一个投资基金项目公司的总代表。或许是觉得自己还年轻应该多学点东西，郑伏虎在澳大利亚工作期间一边做项目一边读书。2001年底，完成了学业的郑伏虎回到中国，此时的他对自己今后的发展已经有了非常明确的打算。“中国目前还没有一家是由中国人自己创办的投资银行，作为1966年出生的我们这一代人，我觉得所有好的

机遇都被我碰上了，我应该代表我们这一代人闯出一番事业来。”郑伏虎于是辞去了中信公司的职务，创立了自己的千溥投资顾问有限公司。郑伏虎的创业过程是从零开始的。公司成立第一年，由于缺少启动资金，郑伏虎靠写书、译书维持自己的生存。他与两位澳大利亚朋友合著的《项目融资和融资模型》一书在业内反映良好。郑伏虎坦言当初他做出下海的决定时，并没有想到自己创业会这样艰难，否则也许就不会有那么大的决心。“当时的想法很简单，以为可以和这个合伙、和那个合伙，或者以为马上就会有一个大的项目然后公司马上就会有现金。但在实际运作中并不是那么容易。”但郑伏虎还是坚持了下来，去年，郑伏虎的公司有了一些起色。一家到中国投资的澳大利亚公司聘请郑伏虎做该公司的独立顾问，该公司提供的顾问费化解了郑伏虎的燃眉之急。郑伏虎给自己公司的定位是帮助中国企业到海外投资，但在实际运作过程中他发现国内那些大的公司更喜欢找海外知名的投资银行来做这些事情。“他们的这种想法并没有错，但实际上海外那些著名的投资银行里具体帮你做项目的人未必比我强。”在这种情况下，郑伏虎说他可以作为中[1][2]

下一页 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com