

非洲在华留学生超过 30 万人次，较 5 年前增长近 50%

非洲青年奔赴“星城”大海：在湘求学，留湘创业

今日女报 / 凤网记者 欧阳婷 周雅婷

去太平街旅游，你会看到来自苏丹的湘商；去四方坪解馋，你能吃到来自加纳老板的烤串；去岳麓山散步，你能坐在尼日利亚店主的书店……近年来，星城长沙的街头小巷，涌现了越来越多非洲商人，而这些“洋老板”很多都曾漂洋过海来湖南求学。

今年 11 月，湘潭大学首届青年文化交流节开幕并发布“青年友好计划”。现场，来自中国和“一带一路”众多国家在内的中外青年齐聚一堂，上百位“洋学生”打卡“青春文化集市”，奏响青春乐章。

跨国求学，这个词并不新鲜。自 2000 年中非合作论坛成立后，中国对非洲学生充满吸引力，非洲学生开始选择湖南作为第二母校所在地。教育部数据显示，非洲在华留学生超过 30 万人次，相比五年前增长了近 50%。不少非洲青年学成之后，留湘安家创业，在“第二故乡”发光发热。

“留得下、住得安、能成业。”这群在中国深造后留下来创业、就职的留学生如何与这片土地相向而行、双向奔赴？今日女报 / 凤网记者采访了多位非洲青年，了解他们的心路历程，看他们如何与湖南、与中国相拥向未来。

故事

把女儿接到长沙，埃塞女子计划和丈夫留湘创业

“我叫马新达，今年 4 岁，很高兴认识你……”11 月 25 日，在中南大学校园，曼妮牵着女儿马新达散步，小姑娘脱口而出的长沙方言吸引了无数学生。

今年 30 岁的曼妮来自非洲埃塞俄比亚，正在中南大学土木工程专业攻读博士，之前的硕士学位，她在湖南大学获得，学的是机械工程。

“这些年中国飞速发展，现代化的便利生活和热情友好的人们，吸引了越来越多不同国家的年轻人来到中国。”曼妮告诉记者，一开始，她选择来中国留学的原因很简单，“中国在基础设施建设、制造业方面发展很快，我们国家的很多大型项目也由中国公司承建。来中国之前，听项目上的中国师傅们介绍中国，我很憧憬。”

2018 年，曼妮正式来到中国深造。抵达中国后，曼妮渐渐养成了使用微信等社交平台的习惯，浏览她的微信朋友圈，随处可见的是各式各样的中国美食照片和文化景点的打卡记录。

“我对中国美食爱不释手，尤其是湘菜那火辣辣的味道，就如同中国人热情奔放的性格，他们给予我的关怀与温暖，总让我感觉就像一家人，这份深情厚谊让我这个异乡人倍感温馨。”曼妮告诉记者，中国同学们常常带她逛老街小巷，吃臭豆腐、糖油粑粑、小龙虾等特色小吃，还邀请她去家里过传统节日，教她学中文。

觉得长沙像“家”的曼妮在硕士毕业后开始面临着选择——是学有所成回国工作，还是留在中国

继续深造？曼妮最终决定和丈夫一起继续留在中国完成学业，并把 4 岁的女儿也接到了湖南。

“但我们也在思考，能不能用我们所学的知识，为我们的两个‘家’做点什么。”

2023 年，中国埃塞双边贸易额达 30.3 亿美元，同比增长 14.7%，中国成为埃塞第一大贸易伙伴、第一大投资来源国和第一大工程承包方。“这几年，我也跟着学校里的教授学知识、做项目，逐渐积累了一定的管理经验。”曼妮说，自己渐渐有了创业的想法。

审视当下，海外人才异国就业已成为趋势，而中国则是他们的热门选项。

在多地考察后，曼妮发现，土木工程这个行业需要大量的基础设施支持。“而据我所知，非洲的很多国家在这方面还有很多不足之处，比如工程设施不完善，需要升级或改进。”因此，她和丈夫计划在埃塞俄比亚和中国开设企业，将中国的机械设备出口到埃塞俄比亚，希望未来可以辐射到整个非洲市场。

“目前我正在联系一些伙伴，争取进行合作，下一步就是去‘进货’。”谈及未来，曼妮充满了期待。在她看来，如今中国多地早已掀起创新创业热潮，年轻“创客”层出不穷，作为其中一员，她也期待着能有一份属于自己的事业。“我希望自己可以成为一个传播中非友好的‘使者’，不仅销售中国的商品，也希望把中国造福世界的故事讲给更多人听。”

非洲学生联手创业，投身跨境电商

“在中国创业，充满激情！”来自坦桑尼亚的艾森今年 25 岁，他是中南大学土木工程管理专业的一名硕士研究生。2018 年，他来到中国，成为武汉科技大学的学生。早在大三时，他就跟着自己的老师赖斯学习创业。

今年 33 岁的赖斯是武汉理工大学新能源与自动化专业的博士毕业生，来到中国已经 14 年了，目前他和艾森以及创业团队一起深耕中非跨境贸易。

“我选择了中国，这是我做过最棒的选择！”赖斯告诉记者，14 年前，在刚果（金）选择来中国留学的人还是少数，高中毕业时，远在浙江留学的哥哥向他“安利”了中国。“这里物价低、环境好，生活安全，最重要的是，中国人很友好。”

后来，赖斯亲身经历过这种友好。“那时我中文不好，看不懂学习资料，同班的中国同学就帮我一个个解释单词的意思。他怕我一个人在异乡孤独，还带我回他的老家，一起参加他父亲的生日宴。”

硕士毕业那年，和赖斯关系最好的一名同学问他，有没有兴趣一起创业。

“我曾参观过湖南的一个制造车间，机械化流水线作业的生产车间，能够制作出做工精良的产品，还可以远销世界各地。”在参观完工厂的那一刻，创业的种子在赖斯心中开始发芽。

“我和几个来自非洲国家的



赖斯（中）和艾森（左）在湖南开会交流项目工作。

小伙伴们讲述了一下我的想法，他们也非常有兴趣，也加入到我们的创业队伍中来。”赖斯说，他们合伙开了一家科技信息咨询公司，既做研发也做贸易，“中国发达的电商平台可以提供完整的网络数字化产供销链，我们可以把非洲需要的卡车、汽车配件以及建筑、矿产、农业、新能源相关的设备卖回去，也可以帮助中国的厂家研发，按照国际标准进行出口。”

然而，在异乡创业不是一件容易的事，语言、文化差异都有可能成为一次合作失败的导火索。这时，赖斯的朋友们再度“上阵”。“中国朋友帮我和供应商解释、协调沟通，同时，非洲朋友也会帮我寻找合适的客户，促成双方的合作。我们有来有往，互帮互助，关系也越来越密切。”

作为新一代“创客”，赖斯在快速发展的中国投身到中非跨境电商的浪潮中，如今湖南就是他们的重点市场。

“我见证了这些年来中国的建设和变化，也看到越来越多

同胞们来中国求学、创业或就业。”赖斯说，他很想和更多的非洲“创客”一起为中非跨境电商贸易添砖加瓦，架起更坚固的中非友谊之桥。

于是，赖斯开始组织起专门针对外国创业者的论坛和培训，有销售、互联网等各种各样的话题，以线上+线下的模式，办了 300 多场。“参加培训的学员后来很多都成了我的‘学生’，甚至是合作伙伴。”

而艾森就是在这样的机遇下，开始了创业。他告诉记者，即时配送的移动互联网购物平台在坦桑尼亚是从未有过的。如今，他将该平台的运营模式“搬”到了坦桑尼亚，“我的父母家人帮我负责具体的运营工作”。

这一新型的购物模式让不少坦桑尼亚人十分新奇，有不少人通过网络下单，但更多的人处于观望状态，“大家害怕下单付账后，商品却没有送到手中”。

经过一个月的运营，艾森发现受众还并不能够接受这一购物方式，但是他没有气馁，不断根据坦桑尼亚的实际情况改良着，“希望能够用中国的方式，让我们国家的人们也可以生活得更加轻松便利”。



马新达（右）来长沙后，交到了新朋友。



曼妮（前左）带着女儿马新达和同学们一起玩耍。