

长在海外,学在中国,在华学习的2026届华侨、华裔毕业生分享毕业选择——

行囊装满中国故事 脚步迈向世界舞台

本报记者 王慧琼

侨界关注

6月骊歌轻响,学位服加身,又一批毕业生将要奔赴人生的下一阶段。对长在海外、学在中国的华侨、华裔学子而言,毕业不仅是学业的终点,也是他们连接中外的新起点。继续深造、投身中文教育、海外创业……面对人生的十字路口,几位2026届华侨、华裔毕业生向本报分享了他们在中国的所学所感和他们的毕业选择。



泰国籍华裔毕业生杨铭凯,毕业后将从事中文教育。



马来西亚籍华裔毕业生吴慧莹,毕业后留在中国深造。



深造、就业、创业多样选择

毕业季的节奏紧凑而忙碌,中央财经大学国际经济与贸易专业2026届毕业生、马来西亚华裔吴慧莹刚刚参加完学院毕业典礼,又开始制定下一阶段的学习计划。毕业后,吴慧莹选择继续留在中国深造,今年9月,她将步入清华大学,开启金融专业硕士阶段的学习。

“本科期间,我在多家跨境电商和金融机构实习。其间,我发现中国与东盟之间的经贸往来虽然密切,但真正懂两边市场、懂两边政策、又能进行跨文化沟通的复合型金融人才,其实非常紧缺。”吴慧莹说,本科阶段的学习更多是打基础,她想在研究生阶段进一步夯实知识储备,聚焦数字贸易与绿色金融,弥补自身的知识缺口。

北京大学光华管理学院2026届毕业生李雳圣也来自马来西亚,不过他最近正忙着收拾行囊。不久后,他将回到马来西亚。

在中国完成了4年金融学本科学习后,李雳圣决定直接就业,从事与专业相关的投资管理工作。“大二时我曾在金融行业实习,对业务逻辑比较熟悉。”李雳圣说,他计划先在马来西亚本土市场积累行业经验,并备考CFA(特许金融分析师)。“在中国学习的几年里,我看到了中国企业出海的浪潮以及东南亚市场正在崛起的机遇。等我积累一定的行业知识后,我会再次回到中国深造或发展。”他说。

与老一代华侨华人多从事传统商贸和餐饮业不同,新一代华侨、华裔青年正凭借其跨文化沟通能力,大量进入金融投资、数字经济、华文教育等领域。

“毕业不仅仅是一个结束,更是一个新事业的开端。”华侨大学汉语国际教育专业的泰国籍华裔毕业生杨铭凯说。作为第四代华裔,他自幼受家庭熏陶学习中文,在华侨大学相继完成了本科和硕士研究生学习。去年,还在读研的他创办了一家汉语教学和留学服务机构。站在毕业路口,杨铭凯决定返回泰国继续这一事业。“很多泰国学生想了解中国却不知从何入手,而我的根在中国,又熟悉两国的教育体系,我觉得我适合做这件事,而且也决心要做好。”杨铭凯说。

厄瓜多尔华侨、暨南大学广告学专业2026届毕业生陈祥健打算回到南美洲的厄瓜多尔。那里,父母经营着一家中国超市,商品全部从中国浙江义乌进口。小时候他跟随父母在海外经商拼搏,潜移默化中成为父母的帮手。毕业之际,他脑海中对家里的超市已经有了一套改造方案。“父母辈的经营虽然稳健,但管理模式相对传统,我想用在中国学到的知识,给老一辈的生意带来一些改变。”他说。



暨南大学广告学专业2026届毕业生陈祥健,毕业后将回到厄瓜多尔创业。



马来西亚籍华裔毕业生李雳圣,毕业后将前往马来西亚投资机构工作。本文图片均由受访者提供。

学在中国,汲取行走世界的底气

“2006年,我的阿公(爷爷)让我一定要学中文。他那时候就说‘20年后中国一定是一个强大的国家’。今年是2026年,我从中国学成毕业了。事实证明,我阿公的判断非常准确。”杨铭凯说,虽然从小就在泰国学习中文,但他对中国的认知,曾一度停留在曼谷唐人街的印象里。直到2018年他来到中国求学,便捷的移动支付、高效发达的地铁网络、及时的外卖服务等便捷的生活日常,让他看到了一个充满现代化活力的中国。

对于海外新生代而言,来华求学不仅是寻根之旅,更是赋能之旅。在中国求学的日子里,华侨、华裔新生代们亲历了这里的社会变化,也在一次次实践的磨砺中,将在中国学到的本领内化成了行走世界的底气。

“在中国最大的收获,是专业思维方式的重塑。我明白了分析经贸问题绝不能局限于书本上的理论模型,必须真正扎根于实体经济。”吴慧莹回忆,她曾在一家电商平台实习时,满怀信心地套用书本中标准化的分析模型,依靠数据设计了运营方案。然而,方案落地后却收效平平,许多入驻中小商户反馈方案不适合他们复杂的经营实际。

“后来,我跟着团队对接平台商户,与线下经营者、运营工作人员深度沟通,切实摸清企业经营痛

点与平台扶持政策,结合真实经营状况重新调整优化思路。”吴慧莹说,那次受挫的经历让她深刻意识到,所有规划设计都必须扎根于现实情况的土壤,也让她读懂了中国市场的务实。“这里的一系列迭代与服务,始终是围绕着市场的真实需求在运转。这教会我分析问题时必须兼顾理论与现实,这应该也是金融服务实体经济的重要原则。”她说。

在暨南大学攻读广告学的4年里,陈祥健始终带着经营者的视角在观察中国。在中国的超市或便利店,他关注数字化管理系统、会员运营逻辑以及供应链体系。大学期间,他通过参与大学生创新创业项目,锻炼了撰写商业计划书、市场调研和公开演讲的能力,这让他能够将脑海中的构想转化为可落地的执行方案。“在中国的学习经历,让我面对未知和变化多了从容和底气,也让我更敢于突破传统、努力创新。”陈祥健说。

“在北大校园里,我的同龄人展现出强烈的自我提升意识,外界常称之为‘卷’,但我更愿意称之为‘拼劲’。”李雳圣说,在中国,他感受到身边人总有一种不甘落后的奋斗精神。更让他感触的是这种氛围不仅存在于学生群体,也延伸至社会层面,比如中国社会对AI等新技术总是持理性且积极的态度,既认识到成本与挑战,也主动探索应用路径以抓住技术红利。“我能感受到每一个人都在好好生活,每一个行业都在不断创新,这种积极进取的态度塑造了我,我也在努力培养自己具有前瞻性的规划能力。”他说。



奔赴新程,用行动连接中国和世界

“身为马来西亚华裔,我兼具本土市场视角、华文文化底蕴与国内完整专业学习背景。我希望为中国、马来西亚乃至整个东南亚的联结发挥作用。”吴慧莹说。中国与东盟之间有巨大的合作潜力,这将为未来求职和发展提供广阔空间。

“在中国的求学经历与多段深度实习,让我近距离感受到了中国产业升级、数字创新与对外开放的图景。我会好好把握继续在中国深造的机会,将来既为中国科技企业出海提供助力,也帮助东盟本土企业对接中国市场。”吴慧莹说。

李雳圣也把目光投向了区域经济合作。“当前中国企业对马来西亚投资日益活跃,马来西亚官方高度重视与中国的关系与合作。”李雳圣说,他希望能利用在中国学习到的专业知识和跨文化优势,在工作中促进马中两国在金融投资领域的对接,尤其是服务中国企业出海东南亚,为金融领域双边合作贡献力量。

的对接,尤其是服务中国企业出海东南亚,为金融领域双边合作贡献力量。

“在华侨大学求学的几年间,中国师生常对我说‘这里是你的根’,让我感到前所未有的接纳和共鸣。”杨铭凯说,就在今年5月硕士毕业答辩前夕,他独自一人前往福建漳州寻根。当地侨联热心为他联络,陪他走访村落,查阅族谱。“最近,家乡的侨务部门还在帮我对接寻根细节,我特别感动,也很期待早日寻根成功”。这种深厚的故土情结,成了他回泰国从事华文教育的动力。

除了经营留学机构,杨铭凯在泰国当地的侨团会馆免费教授年轻华裔学习中文,目前他已经有了10余位“学生”。“每位华人后代都有权利学习祖(籍)国语言,只有让更多年轻人亲身来到中国,用脚步丈量这片土地,才能建立起新生代对中国真实的认知。”杨铭凯说,他计划未来组织短期夏令营,降低参与门槛,让更多泰国学生了解中国,也让更多中国人认识泰国,实现双向互动。

“等回到厄瓜多尔,我准备立即着手对家族超市进行数字化改造。”陈祥健说,他计划引入国内的管理系统,优化库存和会员管理,提升运营效率。不仅如此,他还打算在商业经营中注入文化内涵,利用短视频和社交媒体,策划在春节等中国传统节日举办线下文化活动。“哪怕是一家普通的超市,也有机会变成展示中国文化的一个微小窗口,让南美社区在消费的同时,还能同步感受中国文化的魅力,促进民间交流”。

2015年,明溪县招商引资团赴欧推介,促成意大利侨商黄兴武返乡投资。在侨联与政务中心等多方协助下,他先后投资建设欧侨广场,创办“欧品购”示范店。“县里专门建设了公用型保税仓库,在采购、通关、保税仓储等方面替我们减轻了很多负担。”黄兴武说。在他的带动下,返乡侨胞队伍越来越壮大。

截至目前,“侨易办”模式已服务全县招商落地项目50余个,总投资超20亿元,助力回引800余名侨胞、160余名归侨侨眷从事农业、电商、文旅、康养等产业。

(据央广网消息 记者张子剑)

今年是印尼华侨银行家黄仲咸诞辰105周年。近日于福建展出的“慈善丰碑——黄仲咸与教育基金会”主题展上,丰富的图文史料记录了这位从南安走出来的华侨艰苦创业、倾资兴学的历程。

福建省黄仲咸教育基金会秘书长刘清影也来自南安,她小时候就听村里人常提起一位南洋华侨,捐果苗、拖拉机、肥料和粮食。后来,刘清影到黄仲咸捐办的幼儿园做教师,又在他的公司和基金会任职,与他共事40余年。“他是‘苦’出来的,所以做慈善很纯粹,并用长远的眼光和谋略,让慈善事业长久良性发展。”刘清影感慨道。

辗转南洋苦创业

黄仲咸1921年生于福建南安仙都村一户贫苦农家。7岁起跟随父亲务农、砍柴、经营小买卖,从小习得谋生本领。1935年,黄仲咸只身前往印尼谋生,在一个小岛上给人做农活、养猪、当水手,吃得起居都在溪边简陋住处。

1948年,黄仲咸接手兄长名下农场,正式拥有了自己第一份稳定产业。看准船运行业发展风口后,他顺势组建自有船队,布局航运业务。此后,黄仲咸创办大众福利银行,又逐步拓展版图,产业覆盖纺织、造纸、地产等多个领域。

据刘清影回忆,黄仲咸早年在南洋前后辗转30余个地方打拼,当时华人在南洋备受排挤,他辛苦创办的多家公司屡次被人侵占,一路走来颠沛坎坷。也正是这些磨难,养成了他谨慎稳健、踏实不冒进的行事风格。

“强我民族,唯有从发展科技教育做起”

“黄仲咸先生从他父亲身上学到了吃苦耐劳,从他母亲身上学到了与人为善、回馈家乡。而他在南洋的艰苦经历,更让他深刻明白家国强盛的重要意义。”刘清影说。

黄仲咸曾言:“国人在国外不受尊重缘于穷,穷的根源在于愚,故振兴国运,强我民族,唯有从发展科技教育做起。”

1990年,黄仲咸创建“南安市黄仲咸教育基金会”。他选择在南安最偏僻的眉山乡、翔云乡、向阳乡、东田乡等,修建20余所中小学校舍,同时出资建设乡村医院,补齐山区教育、医疗短板。

所有公益捐助项目,黄仲咸均亲自把关、全程跟进。他捐建的楼宇大多命名为仙都楼、印华楼、继志楼,以铭记故土养育之恩。

基金会办公室至今留存一箱箱受助学子手写的感谢信。刘清影回忆,黄仲咸总会认真阅读信件,了解奖学金使用情况、学子生活现状与实际需求。孩子们稚嫩朴实的言语让黄仲咸感到欣慰。黄仲咸常提及,他自己走过的路最清楚,贫穷而有志气的孩子最有出息。

做慈善要有“自我造血”长远发展的能力

早期,黄仲咸的慈善事业主要依靠自有资金捐赠。但即便个人资产雄厚,慈善事业也会面临坐吃山空、难以为继的风险。黄仲咸成为基金会打造永久性固定资产,让其实现“自我造血”,确保即便自己离世,慈善项目也不会中断。

1992年,黄仲咸斥资2000余万元,在南安建成1.2万平方米必利达大厦,后又在厦门建成4.7万平方米必利达大厦。两座大厦全部用于对外租赁,以租金收入持续供给慈善事业开支,形成良性资金循环。

“必利达”为印尼语,意为灯塔,黄仲咸希望两座大厦能够长久护航慈善事业稳步前行。2004年福建省黄仲咸教育基金会正式成立,两座大厦同步无偿划转至基金会名下。

2005年,黄仲咸和夫人在厦门市公证处立下遗嘱,将2座必利达大厦、寄存于香港中行的1.1万两黄金、800多万元存款、南安水头60亩地皮的使用权全部捐给福建省黄仲咸教育基金会,并规定所有房产不得销售、抵押、转让,所有合法继承人均不得对上述业主主张任何权益。其儿女均书面声明放弃继承权。

“每笔钱都是黄仲咸不舍得吃、不舍得用存下来的。他一直严格要求自己,对风险也严格把控。”刘清影说,共事期间,黄仲咸始终要求刘清影,要把钱给真正干事的人,切勿盲目投资、投机倒把。

(据中新网电 记者刘洋)

侨乡新貌



江苏省宿迁市泗洪县朱湖镇大力发展订单制水稻产业,推行订单农业模式,精细化管护制种田块。图为种植大户正组织人力栽插母本水稻秧苗。
张连华摄(人民视觉)

三明市明溪县地处闽西北腹地,这里素有“八闽旅欧第一县”之称,1.7万侨胞遍布全球86个国家和地区,侨眷侨属约5万人,几乎家家有侨眷。曾经,在海外创业的艰辛之外,还有一件件让侨胞头疼的“家务事”:驾驶证到期了、身份证过期了、想在老家投资办厂……签个名、交份材料,动辄跨越万里,来回一趟,机票、住宿、误工,常需数万元开销。

近年来,明溪县行政服务中心管委会敏锐地捕捉到这些诉求:“在依法依规的前提下,能不能简化手续,为侨胞办事真正提供便利?”明溪县部分涉侨政务事项“一趟不用跑”开始试点,“侨易办”服务模式正式推出。

意大利华侨王先生急需补办结婚证,却因工作繁忙无法回国。党员代办员通过“远程帮办”方式办理委托,指导他将证件置于镜头前进行人脸比对。短短半小时,这张跨越两万里的委托公证书顺利办结。

远在罗马尼亚的胡坊镇居民邱先生驾驶证即将逾期,工作人员通过网络在线收集材料、

签署委托书,不到半个小时便完成了换领。

截至目前,“侨易办”服务模式已累计接待侨胞咨询5000余人次,办结涉侨政务服务3600余件,为侨胞节省费用超5000万元,侨胞服务评价好评率达100%。

“侨易办”不仅解决侨胞的“家务事”,更成为侨资回归的“强磁场”。明溪县行政服务

侨乡福建省三明市明溪县:

用好“侨易办”,服务侨胞办事兴业

中心管委会摒弃“坐等上门”思维,主动融入县域招商引资大局,在侨资企业设立“流动服务站”,提供从项目落地到投产经营的全生命周期服务。县、乡两级及中心“帮代办”党员专班靠前服务,一项目一团队、一项目一清单,让“保姆式”服务贯穿全过程。

旅居匈牙利20年的侨商黄婷,在电商直播兴起时便投入“海淘”大潮。成为平台头部主播