

青春
上海

他们从五湖四海来，书写一个个“外国创客故事”

魔都上海，不仅迎来一批批度假的外国游客，更持续吸引着全球创业者的目光。这源于座城市不断释放的吸引力，也是无数个体的主动选择。他们从五湖四海而来，共同书写着一个一个充满活力的“外国创客故事”。这座城市以广阔的市场、精准的政策、国际化的视野与稳定的营商环境，成为全球创业者眼中不可多得的“理想试验场”。在这里，个人梦想与城市发展同频共振，中国梦正通过世界各地的语言与双手，变得真实可触、生机盎然。

青年报记者 林千惠

抹茶香里 寻觅商机

亚美尼亚女孩的东方茶缘

推开抹茶饮品店“Matcha Love(抹茶茶)”的玻璃门，空气里弥漫着茶香。吧台后，29岁的Ashkhen Tadevosyan(阿什肯·塔德沃西恩)动作娴熟地将翠绿的抹茶粉筛入茶碗，用茶筴轻轻打出细腻的泡沫。这是她开店的几个月来，每天重复无数次的动作。

这名黑发深眸的姑娘，来自亚美尼亚，她更喜欢别人叫她“格蕾丝”。几年前，初次接触抹茶的她便彻底迷住了，一心想把自己的心头好分享给所有人。于是一个念头油然而生：“我就住在中国，抹茶的起源地，还有谁比我更适合做这件事呢？”

真正下定决心创业，是在仔细调研后。她发现，上海这座拥有巨大的消费市场的城市，其茶饮文化正在发生着变化——抹茶，正像咖啡一样，逐渐融入这座城市的日常。尽管对于抓住潮流趋势充满兴趣，不过格蕾丝的判断准不准？想法能否落地？一切只有试过才知道。而这片商业热土，可谓最好的“市场试金石”。

2025年初，“Matcha Love”正式在番禺路开业。选择一条安静的街道，而不是落地客流更密集的商业中心，是格蕾丝特意为之——黑色门面、绿色内饰，像一罐精心封存的好茶——“和我们的理念完美契合。”格蕾丝解释。

开业后的挑战接踵而至：如何让习惯了甜腻奶茶的味蕾接受纯正的抹茶？如何让这个小小的店面在激烈的茶饮赛道中脱颖而出？如何满足对一个老外来说难以捉摸的“中国胃”？最初，店里生意十分冷清。她特意考察了不少本地抹茶店，寻找风味差异，反复调整菜单。为了融合上海风味，她还特意推出一款桂花抹茶拿铁。

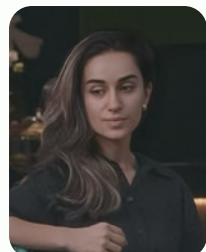
付出皆有成效。“运营七个月来，我们在网络上仅收到两三条负面评价。”格蕾丝自豪地说。她的小店在许多抹茶爱好者、探店博主中“口口相传”。更让她惊喜的是，不少附近社区的老人也走进店里。“现在我们最受欢迎的饮品是‘抹茶芥菜量饮’，很多人都爱喝。”

七年前的格蕾丝并没有想到，因随丈夫工作调动来到上海后，她居然在这里扎下了根。她不仅创立了自己的品牌，甚至还成了亚美尼亚十余家咖啡馆的抹茶原料供货商——东方茶香，正通过她源源不断地传回家乡。

“创业后，我的生活发生了一百八十度的变化，结识的人比起前六年半加起来的还多。”她惊叹。如今，她也成为一名前辈，为跃跃欲试的外国创客提供指导，“昨天我还收到一个外国朋友的创业咨询消息。”与她一样，越来越多的外国人试着登上这个链接全球市场、商业机会无限可能的城市舞台。



格蕾丝在制作抹茶饮品。



Ashkhen Tadevosyan



如果没有这么好的政策支持，Charlie Howes(王康)可能不会留在上海，“毕竟创业可以去很多地方。”这名22岁的美国小伙用一口流利的中文说。

2019年，他在北京高中交换留学一年；2022年，作为国际生，他进入上海纽约大学学习市场营销，和这座东方城市朝夕相处。



10年前，Sean Young(杨楚睿)以为中国只有“制造”，来了之后才发觉，这里原来有全世界最沸腾的数字经济。

2015年，他来到上海财经大学留学。十年后，这名31岁的英国青年与合伙人共创的公司已迎来3周年纪念日。它连接起了伦敦和上海两端，为中国企业提供全球资产配置服务。选择上海作为业务枢纽站，并非偶然：这座城市汇聚全球资源、联通国内外市场，

政策春风 扶持创业

美国“穷学生”的跨境之桥

“上海是全世界最发达的地方，不仅是建筑和交通，更是数字经济，比如手机支付随处可见。”这让他与一个美国老乡洞察到了商机：许多海外中小品牌仍难以进入中国电商市场。他们萌生了一个念头——打造一个数字平台，链接海外品牌与中国经销商。

但现实很快泼了冷水。作为一个没有经验、刚毕业的“穷学生”，筹到一万元公司注册资金就很吃力。那段时间，他背着书包在上海各区来回跑，打听有没有政策优惠。终于，在临港，他得到了意外的答案：对于国际人才，免费注册公司，免去半年房租。这个实实在在的支持，为他卸下了创业路上第一块，也是最沉重的绊脚石。

文化是第二道关。在欧美谈生意，行与不行，答案分明。但在中国，潜在客户的一句“下次再说”“再等等看”，曾让他几次空欢喜：“我好几次兴奋地觉得



Charlie Howes

“快成了”，结果却没了下文，真的很受挫败。”如今，他笑着把这看成“国际学生的商业文化第一课”。

尽管互联网行业的竞争非常激烈，但王康对自己的公司很有信心。“小而精”，是他对公司的概括。虽然成立不过几个月，但已足以让他骄傲的案例：“我们帮助美国洗衣液品牌找到了经销商，如今它的网络店铺已有十万粉丝；对接哥斯达黎加第三大的海鲜经销商，它的产品已出现在中国市场上。”

这两周，王康十分繁忙，一名潜在投资人对公司极感兴趣，但要求“两周以内给他成果展示报告”。面对来之不易的机会，眼下，王康和合伙人正在疯狂赶PPT。“确实会有点压力。”王康承认，但他眼睛很亮，透露出创业者的兴奋之情。就像所有的创业者，接下来，他将继续在上海的办公室书写自己的未来蓝图。

广阔视野 链接全球

英国投资者的东方棋局

能为企业搭建起连接中国与世界的最优渠道。

全球范围内的投资布局，对产业链的认知、行业趋势的判断有着极高要求。而上海作为中国对外开放的窗口，始终以多元产业生态和国际化视野，为从业者提供观察全球市场的清晰视角。这一点，正是杨楚睿对上海青睐有加的核心原因。而在上海工作的经历，也影响了他在后来在投资管理上的判断：“比如现在，我很喜欢为客户投资一些与科技、互联网、机器人相关的项目。”

创业之初，最难的是建立信任。“与其他大公司相比，我们缺乏公信和推广。”杨楚睿承认，对于很多客户来说，选一个无名小卒还是选一家知名机构，这几乎是不用多思考的问题。他的解决之道近乎“笨拙”：服务好每一个现有客户，靠口碑。某种程度上，这是被迫的选择。但这后来竟成了优势：“熟人推荐远比市面上的广告有用。”就这样，从服务第一个客户、收获第一声认可开



Sean Young

始，他们用三年时间，一步步将零散的信任串联起来，慢慢织成了稳固的信任链条。

“我创业后的第一个客户，是我以前的中国上司。”杨楚睿笑着说。如今，随着公司的客户群不断增加，他还发现一个有趣的现象：中国客户十分“喜欢一起投资”，如果他们得知朋友也投了同一个项目，往往会更放心。

“上海会让人做更大的梦。”他这样总结。如今，他依旧会将自己从繁忙的事务中抽离，去观察、思考整个科技领域的未来。他会在朋友圈转发关于“宇树科技”的消息，谈到AI和机器人时更显兴奋：“我觉得机器人是新时代的一部分，中国的机器人行业发展得很不错，它能帮助更多B2B的企业。”

他的野心并不止于投资。他更希望打造一个“人才与资本共舞”的新型机构：把中国的顶尖人才推向全球AI竞争舞台，为他们在世界范围内寻找机会——正如上海曾经为他所做的那样。

营商环境 助力发展

荷兰IT男的“面包”与“玫瑰”



Dean

在上海，Dean(丹尼)学会的头两个中文词，分别是“两米”和“好高”。身高2.03米的他，顶着一张外国面孔，总是在街上引起行人的注意。等到2016年成立公司时，他和妻子沈林琳索性就用“两米”来给公司命名了。公司主营网络技术咨询、艺术设计，尽显丹尼的IT男本色。

创业的故事起点，是丹尼放弃世界500强公司的高薪技术顾问职位，从遥远的荷兰鹿特丹来到这里，追求沈林琳这位浙江姑娘。2013年，因为爱情，他们定居上海。在这三年中，丹尼像一个观察员，谨慎地考察这座城市，并看到他最中意的品质——公平。

“起步阶段比较艰难。后来，我逐渐扩展业务范围，融入更多与艺术相关的内容。”丹尼回忆公司初期阶段时说。由于名气不大，只能从小项目做起，接待熟客。而对丹尼来说，还有一个无形的挑战：他的“哑巴中文”。他能阅读，淘宝刷得飞快，但口语磕磕巴巴。

然而，上海的营商环境极大地消解了这份不便。妻子沈林琳解释：“就拿税务来说，窗口的服务人员会讲英

语，有专门接待外国创业者的通道。近几年，更是‘只要护照放在机器上’，就能打出个税记录。”这种稳定与便捷，让语言不再成为创业的壁垒，让他能专注于自己最擅长的技术。

方便、稳定的环境作为辅助，帮助创业者的激情细水长流地运转。“我们公司目前的经济状况很稳定，是‘能交所得税’的水平。”沈林琳笑着说。随着公司服务过的顾客都赞不绝口，名声传开，公司走向正轨。

“通过在上海创业，我既能够有‘面包’，‘玫瑰’也能照常于花园里生长。”42岁的丹尼如此形容。出人意料的是，创业并非丹尼的梦想，艺术才是。两年前，丹尼成为了外冈镇恒涛社区的志愿者，和沈林琳携手打造公益艺术“长脚哥哥美育室”。每个周末，许多青少年会走进课堂，以中国汉字、成语入画为主题，随心进行创作。

如今，上海之于丹尼，不仅是一个创业之地，也是艺术课堂、温馨的家。“上海就像一片广袤的海洋，错过它会失去许多精彩。”丹尼肯定地说。



丹尼和孩子们在一起。

本版均为受访者供图