

湘当红 非常美 相约中非情

人员交往



扫一扫，
分享更多精彩故事

她帮非洲通“电”：10年，14国，15000000户

今日女报 / 凤网记者 周雅婷

戴着眼镜，留着短发，语气温柔，做事干练。这是张文莉给人的第一印象。

张文莉是威胜控股旗下威胜信息技术股份有限公司国际营销平台西非区域负责人，2013年，她被派往非洲进行市场开拓。

贝宁、加纳、科特迪瓦、摩洛哥……10年时间里，张文莉的足迹踏遍了非洲大地14个国家，并带领团队累计为超过150万户当地居民提供了中国能源计量产品和服务。

伴随着“一带一路”倡议的春风，一批批像张文莉这样的中国人远渡重洋，在非洲大陆帮助当地进行经济建设，与当地人民结下了深厚的友谊。

数说湘非情

中国基建引领 助力非洲巨变

据中国商务新闻网消息，近年来，得益于金砖合作机制、中非合作论坛等多方助力的加持，非洲的面貌已发生巨变：电气化铁路、高速公路、水电站、工业园等一批批基础设施项目引来世界关注。

今年1月11日，秦刚外长同非盟委员会主席法基共同会见记者时提到一组数据：新世纪以来，中国在非洲修建了超过6000公里的铁路、6000公里的公路、近20个港口、80多个大型电力设施，援建了130多个医院和诊所、170多所学校、45个体育场馆、500多个农业项目。这些成果看得见、摸得着，为促进非洲经济社会发展和民生改善发挥了重要作用。

中国在非洲的工程项目深入民心，是因为这些基础设施建设给当地百姓带来实实在在的福利。

“在非洲青年看来，中国已成为非洲大陆最具影响力的非洲以外国家，中国在基础设施建设和促进当地就业等方面为非洲国家作出了积极贡献。”南非伊奇科维茨家庭基金会委托开展的一份《2022年非洲青年调查》报告说，中国对非洲大陆基础设施建设的投资与支持，物美价廉的商品，为非洲产品提供出口机会，为当地人民创造就业机会等是非洲青年肯定中国对非积极影响的主要原因。

谈到中非基础设施建设方面的合作，就必然要提及北非最大的经济体——阿尔及利亚，这里是中国在非洲最重要的海外工程承包市场之一。目前，100多家中国大型企业的数千名中国员工正在阿尔及利亚开展业务，涉及基础设施、住房建设、电信、空间技术、水电项目、采矿和能源以及交通等诸多领域。



张文莉正在接待来考察的科特迪瓦客户。

中国企业与非洲人民的“双向奔赴”

初到贝宁，给张文莉留下了很深的印象——从首都波多诺伏市中心到机场，只需要不到十分钟的车程。一路上，街道整洁干净，当地人热情友好。

“当时我们只在那待了两个星期，本来已经订好了回国的机票，但客户拉着我们讨论合作，又很热情地送我们礼品，结果我们错过了航班。”张文莉记得，那时正值圣诞节，那位客户邀请了他们去自己家里过节。看到饭桌上的异国美味，张文莉感受到了商业往来背后人与人真挚的情谊。

在非洲做生意，也少不了当地伙伴的帮助。2019年，张文莉认识了帕特里克。“此前，我们在贝宁的项目进展一直都

不太顺利，有了他的加入，一切都一样了。”帕特里克就像一支润滑剂，为张文莉的团队抹平了异国团队的隔阂和距离。“2020年疫情期间，我们团队都没法来非洲，许多突发的情况，比如售后问题，多亏了他的帮助。”张文莉对今日女报/凤网记者说。

4年时间里，张文莉团队在贝宁站稳了脚跟。在张文莉看来，中国企业在非洲大陆上的经营是一场“双向奔赴”。“我们推广产品和服务，同时也助力非洲当地的经济社会进步。”就拿电力来说，非洲仍面临着电力短缺、发电效率低下等诸多挑战。据非洲开发银行称，非洲有超过6亿人用不上电。

而电表在管理和控制电力消耗方面发挥着至关重要的作用。

“我们的相关项目大多都是和当地的电力公司合作，电表产品和服务都用于改善当地基础设施建设，对于他们的用电管理、用户的用电习惯改善都有很大帮助。”经过10年的努力，张文莉带领着团队在西非的科特迪瓦、加纳、贝宁、几内亚以及北非的摩洛哥都实现了大批量的供货，累计为超过150万户当地居民提供了中国能源计量产品和服务，年均营收1亿元左右。

据了解，威胜控股深耕非洲20余年，在非洲30余个国家和地区开展业务合作，其非洲市场业务占比30%以上。

湖南人和非洲人有很多相同点

除了公司业务在非洲增长，张文莉和非洲人的情谊也在增长。

作为威胜信息营销团队里唯一一名常驻非洲的女员工，张文莉最开始吃了不少苦头。“有一次，去一个岛国出差，当地蚊虫非常多，真是惊呆了，我一只手用勺子吃饭，一只手就得不不停地挥舞驱赶蚊虫；因为水土不服，还上吐下泻……”后来，随着中非合作的不断加深，张文莉对非洲的认知和情感发生了很大的变化。

“每年我都在湖南和非洲来回奔波，每次长至近一年，短的也有两个星期。我发现，其实湖南和非洲有好多共同

点！非洲好像成为了我的第二故乡。”张文莉说。湖南人爱吃辣，这和西非人重油重辣的口味差不多。“当地人喜欢用油醋汁泡洋葱，每次吃饭时弄一点浇在饭上，我第一次尝就觉得好吃！”而第二个共同点就是好客。在不同的餐厅里，乐手看见她的亚洲面孔，会不约而同地为她弹一曲《月亮代表我的心》，周边用餐的客人还会跟着节奏拍手；走在路边，经常有陌生人用不那么流利的中文上前打招呼。

“在加纳有一家合作伙伴，每一次我过去，那家企业的老板一定会抽出时间跟我交流工作情况，他还会准备当地的特

产和礼物，让我带回家给孩子。”张文莉对今日女报/凤网记者说，自己是一个比较“宅”的人，但每逢周末，这位老板就会拉着她去海滩，吹海风、喝酒、吃烤鱼。乘坐较晚的航班离开时，他也一定会关心张文莉的目的地，确认安全才放心。

“今年春节，我还收到了他的问候短信，他说‘祝我们节日快乐，祝中非友谊长存。’看到这句话，张文莉忍不住泪流满面。今年6月中旬，张文莉又赶往非洲，开始准备新项目的攻关。“已经和非洲的伙伴们约好了，等到了周末，去海边吃烤鱼和炸芭蕉！”张文莉笑得很灿烂。

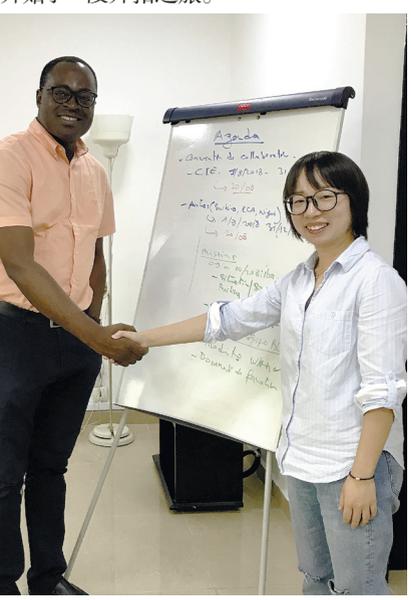
她想让中国产品走进非洲

2010年，世界经济从金融危机中缓过气来，中国的外贸开始复苏。这一年，即将从湘潭大学法语系毕业的张文莉选择进入了深圳的一家快消品公司。“我遇见来自多哥、贝宁、几内亚、突尼斯的客户。那时，来到中国、和中国人做生意的非洲商人还不算多。”6月20日，张文莉向今日女报/凤网记者介绍，当时远道而来的非洲商人除了感叹中国的巨大变化外，还会向张文莉讲述自己国家的风土人情与历史。

渐渐地，大洋彼岸的那块土地，引发张文莉无数向往。2013年，张文莉来到威胜控股，负责西非和北非法语区国家的市场开拓。威胜控股是能源计量设备、系统和服务供应商，于2005年12月在香港主板上市。2013年9月，张文莉团队的一位合作伙伴邀请她一同参与一个埃塞俄比亚电力公司的招标项目。张文莉心想：“正好可以借着这个机会去‘探探路’，将中国的能源计量服务推广到非洲去。”

埃塞俄比亚地处非洲东北部，是通往非洲大陆的“东大门”，是非洲最具经济活力的国家之一。“市场容量庞大的同时，竞争也非常激烈。”张文莉告诉今日女报/凤网记者，第一次，她满怀希望地来到了埃塞俄比亚，但现实不尽如人意——他们失败了，项目最后也不了了之。

这次失败让张文莉对非洲市场有了更深刻的认知：“在异国他乡，要结交当地的朋友，了解当地市场和规则，当地的政府和企业才会信任你。”因此，张文莉改变了策略，2016年，她来到了贝宁，开始了一段开拓之旅。



张文莉和科特迪瓦客户讨论完市场拓展策略后，开心地握起了手。