

商人、文化使者、足球运动员、警察局长……都有说汉语、拉秦腔的陕西人

听贺清琴讲“陕西人闯巴西”的故事



在巴西的每一个陕西人，都按照自己的创业模式书写属于自己的财富剧本。
——巴西中华商会副会长、巴西陕西商会会长贺清琴

田薇

陕西古称秦，是华夏文明摇篮。它不仅是中华文明和中华民族重要发祥地、丝绸之路的起点，而在极具开放精神的唐代，这里还是世界的中心。多年以前，这块土地上的人们漂洋过海，离开家乡，怀揣希望和梦想远赴巴西，现在，他们早已在这个包容性极强的国家立足，成为商业精英，甚至警察局长。

2014年，圣保罗的陕西人成立了商会，陕西商会和会长贺清琴正在试图将这个中华民族发源地的后裔们团结在一起，通过互动、宣传和个体的讲述，让故乡的人、让巴西的朋友们、让全世界人阅读陕西人的故事。

巴西“乡党”个个不忘家乡味道

华人进入巴西主要经历了三个高潮：19世纪初作为劳动力被贩卖到美洲；20世纪中叶，非洲、美国等地华侨的转移和香港、台湾人组成的移民潮；20世纪七八十年代沿海地区的新移民。目前，华人在巴西不到30万人，其中陕西人仅以百计。

据粗略统计，陕西人在整个巴西境内大概仅有不到300人，其中一半以上集中在巴西第一大城圣保罗，其他的散居在巴西利亚、里约等地。而在圣保罗的陕西人，90%以上在几个大的商品批发和零售地做生意，剩下的10%以打工为主，留学的风毛麟角。一个有趣的现象是，来巴西做生意的陕西人，多数不愿入巴西籍，其中很多人期待叶落归根，他们之中极

少有人和巴西人通婚，但他们的子女，特别是在巴西本土出生的二代中一部分有人籍现象。可以说，老一辈从陕西来到巴西的人，只是场地和背景变了，人生的舞台依然是原汁原味的故乡戏，大家爱吃的还是自己的手擀面。

不过，巴西这个美丽的国家还是慷慨地给予了他们一个新家，以陕西商人林刚的话说：在巴西越越越习惯了。

以贺清琴会长女儿的话说，母亲回巴西过一阵子就会想回去，而在陕西又思念这边的儿女，就这么拉锯着。

移民二代当上了警察局长

在巴西的陕西人这么少，那么谁是陕西来巴西的第一人？

据陕西商会会长贺清琴介绍，第一位来巴西的陕西人是她91岁的伯父张济民，据贺清琴回忆，“伯父来巴西已46年了，他和于右任、张灵普等陕西乡党非常熟”。

贺清琴所说的这位张济民先生，14岁时，在日军全面侵华的年代里，于艰难的局势中，当过店员、摆过小摊。1943年从军当兵，后被改编为铁路警察。1952年离开部队，开始经商，1968年，张济民坐当时的最后一班轮船漂洋过海来到巴西，也成了近代第一个到巴西定居的陕西人。

张济民刚到巴西之时，在巴西利亚做提包生意，从1973年开始，他定居巴西。1976年起，他开始独资经营凤彬饭店、汉宫饭店。生意随后越做越大，1982年他又在维多利亚开设凤

岐饭店，在巴拉州开设凤仪饭店。自1986年起，张济民花20万美元，购置淘金船4只，开始经营淘金产业。

在巴西站稳脚跟之后，张济民不忘故乡，他从1982至1989年，先后4次回国探亲。他利用往返在台湾逗留之机，介绍祖国与家乡的变化，动员去台人员回乡探亲。同时，他多方探询故乡陕西长武的亲友，经他联系的台胞40多人，其中长武籍30人中，有24人与亲属通信联系，有14人回大陆探亲。现在的陕西商会会长贺清琴就是在他的动员和支持下来到了巴西。

张济民不仅仅是生意人，同时也乐善好施，对自己的家乡长武县充满了感情。1988年2月，张济民回故乡探亲时，慷慨为鸭儿沟村小学捐赠黄金500克。

目前，张老先生定居巴西利亚，他的儿女、孙子辈早已融入了巴西各行各业并发挥着重要作用，其中儿子张斌更是担任了巴西南马托格罗索州的洲警察局局长。

文化大使借世界杯回报家乡

称呼张济民为伯父的贺清琴女士，就是刚成立不久的巴西陕西商会会长、资深华商。对于圣保罗25街的华商晚辈们来说，65岁的贺阿姨不仅是他们的前辈，也是他们的大家长。

在伯父张济民的帮助下，贺清琴1989年举家来到巴西，初到巴西，他们生活艰难，语言不通，光是学葡语就非常吃力，如杯子、水等生活必备的葡语单词，他们用了一个月的时间才掌握最基本的对话。那段生活苦不堪言，但贺清琴凭借过人的商业头脑，在经过了初到巴西的种种不顺后，终于在圣保罗找到了商机。

当时，在一位做生意的华人鼓励下，她以400美元起步，开始从事进出口贸易。同时，她开始在圣保罗知名的25街扎根。虽然很辛苦，但是利润相当可观。1993年，经过了一千多个日日夜夜的积累，贺清琴终于在巴西买房安家。

今年3月，巴西陕西商会成立，虽然是巴西侨界最小的团体，但贺清琴却想慢慢把事情做好做大。不仅仅是给在巴西的陕西乡党们一个结交朋友、相互“取暖”的“家”，贺清琴如今更多地思考，如何在巴西推广陕西文化，让巴西人更多地了解陕西人、了解中国。

这个夏天的世界杯上，贺清琴和

陕西商会联合中国陕西媒体《华商报》，在圣保罗举办了“把美丽陕西带到巴西”的大型文化交流活动，恰逢中巴建交40周年，这一活动在圣保罗华人圈内取得了不俗的反响，让更多华人 and 巴西人了解到了她家乡的深厚文化。

“饺子王”一声怒吼吓退劫匪

称贺清琴为“贺阿姨”的林刚也是一位来到巴西创业的陕西人，今年44岁的林刚看上去只有30岁出头，用他的话说，“巴西这地方比较养人”。

林刚是西安人，1996年来到巴西，和这边的亲戚一起做生意。他以前在西安时是电台的节目主持人，到圣保罗时，林刚做餐饮，主推中国饺子。

“刚来总得找门道，一点点摸索，好吃不过饺子，北方人都会做。”由于手上有活，加上非常勤快，饭店名气越开越大，但干着干着，林刚觉得干餐饮通宵达旦实在太累，所幸把餐厅转让，开起了给各个饭店批发饺子的工厂，现在又从工厂衍生到做食品贸易。生意做大了，林刚越来越忙，不停接电话、发短信、发微信，脸上略带点焦虑的表情。

这种焦虑的表情，很容易让一个刚到巴西不久的人突然想到圣保罗的治安状况。谈到这里，林刚说了两件趣事：“有一次被一个小孩抢劫，我开着一个皮卡，在一个十字路口，窗户半开，打着手机。我从后视镜看着一个小子顺着车往这摸，想突然袭击我”。吓了一跳的林刚下意识地大吼一声，结果劫匪大喊一声“吓死我了！”撒腿就跑；另一次有点悬，一位被林刚辞退的巴西工人想要报复他，就到公司劫持了林刚的女财务，当时林刚的儿子就在二楼打游戏，斜眼瞄了一眼劫匪接着玩，“事后儿子告诉我，看着俩人搂着就上来了，以为是她（财务）的男朋友呢”。听到这些，林刚吓得半死却又哭笑不得。

就这样，带着陕西人特有的勇敢和干劲，林刚几乎白手起家，现如今已经把父母都接过来了，在巴西享受天伦之乐。而因为生意往来，还是要经常回国，穿梭在故乡和新家之间，他说自己对故乡的感情很复杂。尤其是在异国他乡，看到肉夹馍令他激动，但咬上一口却深深失望。陕西人就是这样，骨子里永远忠实地于家乡的味道。

列强



“以商养会”成商会发展新途径

北京福州商会无意于“盯”会费服务会员“信任堪比黄金”



韩孝煌会长积极动员会员企业，捏紧拳头渐称雄

本报记者 郝帅

扮演“企业娘家”角色的商会，是市场经济条件下实现资源优化配置的重要环节，是实现政府与商人、商人与商人、商人与社会之间相互联系的重要纽带。

对于商会的功能，此前多家商会负责人在接受《中国企业报》记者采访时都将其强调为服务，但北京福州商会执行副秘书长刘薇12月2日在接受《中国企业报》记者采访时认为，商会在服务好企业的同时，还要加强自身经营，以达到“以商养会”的目的。

实业兴会

毋庸讳言，现阶段，大多数的商会是靠会员的会费生存。

“收取会费无可厚非，毕竟很多商会自身造血功能不足。但为会员服务，则为商会工作的重中之重。”刘薇认为，商会的日常工作，应以吸纳和发展会员作为前提和基础，以组织整合商会周边的企业和商业资源为重心，目的是服务会员、壮大自己。

刘薇告诉记者，北京福州商会自成立以来，一直积极探索“以商养会”的模式，打造自身造血功能。特别是近期，在以现任会长韩孝煌为领导的商会高层努力下，商会在探索、促进以商养会的发展中，取得了显著成绩。

据介绍，作为以商养会的启动项目，韩孝煌等北京福州商会高层成立了吴梅期酒国际投资顾问(北京)有限公司，该公司联合香港葡萄酒交易中心公司和英国伦敦葡萄酒交易所中国联络处，在中国开展业务，着力打造中国最权威的葡萄酒交易中心。

目前该公司已与欧美多个酒庄建立合作关系，9月底已经收购了位于波尔多地区的一家酒庄，而且现在还在与位于德国和澳洲的几家酒庄谈判。

在做足葡萄酒经营业务之后，北京福州商会又把眼光放在了为会员提供金融服务上。

“因为我们会员众多而且交流频繁，所以我们对市场动态及企业需求的了解很清楚。”刘薇告诉记者，根据他们了解到的情况，很多企业特别是中小企业有很大的融资需求，但限于很弱的融资能力，传统行业困境尤甚。

为了协调、解决企业投资发展中的困难，帮助会员解决融资难题，北京福州商会先后与建设银行、北京银行、民生银行等多家银行及金融机构建立合作关系，进行银企对接，缓解资金问题。

“与已有金融机构的交流和合作，并不能完全解决我会会员及相关行业的融资需求，与此同时我们发现，围在商会周边的众多企业，本身就是一个可资利用的资源，如果视而不见无异于对资源的放弃。”刘薇表示，在国家对金融业管控逐步放开、金融市场化趋势提速的背景下，商会注册成立了“京榕商(北京)投资有限公司”，以此为基础，充分利用自身资源优势，组建自己的金融平台，给会员提供一个共同投资、共同发展的投融资平台，当然，商会“以商养会”的办会思路，也在新的商业模式中得以实现。

信任产生生产力

为企业提供服务与“以商养会”，两者相辅相成，缺一不可。对此，刘薇表示，为企业提供服务是商会的基础，而优质的服务才能换来企业的信任。“以商养会”是合理利用和整合商会周围的企业，使商会拥有为企业提供更加全面和优质服务的能力。

经过长时间的努力，北京福州商会至此已取得了一定成就。据了解，北京福州商会的会员单位，集中在京打拼事业有成的绝大多数福州地区企业界精英，据初步统计，这些企业拥有的总资产超过2000亿元。

“取得企业的信任，并不是一件容易事。有的企业加入商会是看中商会的平台效应，而真正取得企业的信任，是要从日常服务做起的。”刘薇向记者打比方说，为会员提供各种国家、地方法规政策和投融资资讯，这是商会的基本服务，此类服务各家商会基本都能做，也就是说这种初级服务，不足以构成自家商会的竞争优势，如果拓展服务层次，在提供境外法律咨询、帮助企业项目协调等方面提供服务，无疑能更快、更深地赢得企业信任。在北京福州商会看来，为会员做好服务，是赢得企业信任和合作机会的基础，例如有的企业在长期合作后，直接将人才招聘的任务交给商会，这看似是一件具体的事，体现的却是一种互信，带来的将是一种“双赢”。

中国商会，迎来“春秋战国”时代？

(上接第十七版)

河南嵩山会的高门槛进入，很让记者好奇，想探个究竟，但当记者拨通一个发起人单位的电话，电话里一听说记者想法，干脆回答“老板不在”，随即挂了电话，后来记者又拨通了几个股东单位的电话，都没有得到采访的机会。如此高的门槛，想必发起人有自己的服务方式，但是如何服务，

目前不得而知，会费是否实质性到账，外界也无从考证。

关于会费多少或者是否免收，笔者认为这不是实质性问题，实质问题是商会开始琢磨会员的真正需要，这才是发展之基。会员到底需要什么？企业家的回答几乎都是：资本和资源！

商会是社会组织，面对会员在资

本上的需求，按理说是没有担保的资质的。济南青岛商会于会长说，他们不对会员做如何的担保承诺，他们不是银行，他们不冒这样的风险。东莞河南商会会长说，商会不具有担保能力，比如几年前银行对他们商会授信几个亿，其实是他们集资几千万交给银行，银行才授信的，但是真的会员需要钱时，这授信等

于没有，银行照样像对其他客户贷款一样走程序。

后来他们就自己想办法做了个资金池，他们按照会长、副会长、会员比例出资，这样他们就有几个亿。但是这样做不是就没有矛盾、这些钱如何使用、不使用时做什么，对此陈会长没有细说，记者也没有追问。

观察



做大商会势必推动“大洗牌”进程

江金骥

有专家说：中国商会走过建国初期的“帮助政府教育资本家”时代、文革失语时代、改革开放崛起时代，现在迎来了“春秋战国”时代，商会面临的不是抢夺会员资源问题，根本问题是发掘服务渠道提高服务质量问题。

中国商会一直或多或少带有中国旧商帮色彩和乡里乡亲感情因

素，一些商会对发展的问题一直都没有探究的习惯，有的会长是因为企业大，作为“大哥”被推举到会长的交椅上，为的是“压得住”其他会员单位。其实，大企业家忙于自己的企业，不一定适合做商会会长，有的根本没有精力过问商会的事情。

目前是个商会亟待树立品牌的时代，这些商会会长不一定意识到，一些商会会长作为企业家，他们

忌讳出名、回避采访，而作为具有实际属性的商会，恰恰是需要宣传提高形象和品牌，二者在此就形成了悖论。说中国商会迎来“春秋战国”时代，不是因为局面有多么的乱，而是中国商会一直缺乏理论和文化的支撑，缺少道路的探索，比如作为一个明文规定的非盈利组织，集资和众筹是否可以放开，算不算违规？再说，商会法也千呼万唤不出来，所有

中国商会都处于一个蜕变或裂变时代，中国商会大洗牌的时代或许为期不远。

所以说，中国商会已经站在历史的关键点，无论是重新洗牌也好，春秋战国也罢，中国商会有做大的底蕴、有良好的时代禀赋，中国商会一定会在五彩纷呈中走向新起点，会以崭新的姿态与国际商会接轨。