

## 德国华商冯定献：

## 兜兜转转不忘爱国爱乡

本报记者 张 红

商界传奇

17岁时，走出村口的那条小路，冯定献离开了家乡浙江温州。那一年，中国刚开始改革开放。第一次出远门的冯定献，成为浩浩荡荡温州“十万供销大军”中的一员。他只身闯荡东北，又闯到了德国。出人意料的是，在德国站稳脚跟后，他又转回中国，成为“温商回归”大潮中的一员。

兜兜转转，近40年过去了。如今的冯定献，在国内浙商圈口碑良好，是浙商总会中唯一具有华侨身份的副会长；在国外华商圈，他年轻却有威望，是全德华侨华人联合总会荣誉主席。

## “乡愁”结出美丽果实

每年大部分时间都待在中国。这是冯定献近年的状态。

“要说发展机会，当然是中国更多。说实话，如果我没出国，事业发展得肯定比现在更好。”眼前的冯定献，温文尔雅，气质内敛，“和我同期的人现在都发展得更好。可能我在德国时间久了，人也变得保守的缘故。”

不过，这并不意味着他会坐着看机会从指间溜走。

1995年，家乡温州正处在热火朝天的城市建设过程中。“那年，在香港一个轻工类展销会上，温州市政府推出了一些房地产招商项目，那是建设中的温州火车站附近的几处地块。我当时贸易做得小有成就，市领导特意找我谈话，鼓励我投资。”于是，冯定献与温州市政府签订了两个地块开发合作意向书。侨商回归温州，这在当时成为当地不小的新闻。

这是冯定献第一次涉足房地产业，既为家乡建设添砖加瓦，也为自己的事业开拓了新天地。自此，他或主导或参与了国内多个地产项目。

2003年，在靠近温州机场的龙湾区，一家三星级酒店都没有。回乡发展的冯定献作了一个令人惊讶的决定：建一家五星级酒店。

“那时候，温州已经比较富裕了。但当时我带外商到温州考察，都要住到几十公里之外，很不方便。”冯定献回忆说，“很多专业人士都劝我，千万别建五星，最多三星，朋友们也断言，五星酒店百分百不会成功。”

但是，冯定献相信自己的判断。“市场有需求；地理位置好；而且，这也是当地经济配套发展的需要。”2009年，酒店建成。开门迎客之初，入住率就大大超出预想，出租车闻讯而来、排起长龙，周边的购物、餐饮也渐成规模。

当家乡发出“浙商回归”的召唤时，他更是积极响应。2011年，他发起并投资2亿多元成立龙湾富际小额贷款公司。

贷款公司。

“做小额贷款对发起人的要求很高。发起人的企业必须多年赢利，而且不能有任何不良记录。而且，小额贷款的利息比银行高，但是没有抵押。如何借贷，完全凭借自己的分析。”在国内拥有多家企业的冯定献迎难而上。“这也是当地发展比较需要的项目。幸运的是，我们发展得还不错。”

2011年末的温州“民间借贷风波”，冯定献的小额贷款公司平稳度过。没有随随便便的成功。冯定献分析：“我们贷款的对象大部分是侨资企业。企业情况我都很熟悉。那次风波对侨资影响不大。而且，我们团队很团结，股东内部没有出现问题。”

“随着国内经济环境越来越好，我相信，再过几年，企业的经营状况一定会更好。”平缓的语气说的是对未来的希望。“其实，这些项目都不是特别大，也不会带来高额利润。但是，我有自己的团队，有很好的基础，就是希望能多做一些事情。”

## 亲身演绎“吃亏是福”

很多人对冯定献的评价都是“懂得吃亏的商人”。

他签第一份合同时就肯吃亏。20世纪70年代，伴随着温州农村大批乡镇家庭作坊的创办，一支浩浩荡荡的“供销大军”随之产生，冯定献便是其中一员。他曾零下十几摄氏度的大冬天，花20多天跑了大连200多家单位做推销。终于迎来自己的第一个客户，决定签下价值3万元的合同。但就在签合同之前，他却提出：“我们是第一次合作，您还是少订点。如果您觉得满意了，再签第二单也不迟。”就这一句话，虽然合同只签了9000元，却赢得了这家公司的信任，与其建立了长期的合作关系。

而立之年，他放弃国内已经做得红红火火的生意，决定到德国重新开辟一片天地。“当时我在国内已经注册了自己的品牌，讲究质量，客户中也有外国人，他们认可我们产品的质量。所以，我当时很有信心，相信在国外，我一定会做得更好。”

但是，这一次，冯定献的事业发展遇到了瓶颈。那时，还没有多少人信任“中国制造”的品质。“半年时间，我参加了德国8个展会，一笔生意都没有做成。连续几天几夜不睡的时候很多。精力财力都严重透支。”

又是肯吃亏为他打开了局面。一次偶然的机会，一家瑞士公司试探性地定了一批打火机。为让客户满意，相信“中国制造”，冯定献严把质量关，第一批货的成本计划高出20%。不过，也为他赢得了一个十几年的长期客户。

在人为上，冯定献乐于奉献。

在海外创业，最大问题之一就是资金短缺。每次身边华商遇到这种情况，冯定献都会毫不犹豫地伸出援手。“几万、几十万元人民币，虽然不多，但很可能就是对家乡对祖国的热爱。”



帮助别人渡过了难关。”他笑言，“我不光自己出钱，还会发动身边的朋友。”

“我起步的时候也得到过别人的帮助。可以说，没有别人的帮助就没有我的今天。如今，我能帮到别人，真的非常高兴。”这为冯定献赢得了好人缘，从而在从事社团工作时如鱼得水。他曾一天来回奔波400多公里，让一对结怨10多年的侨领杯酒释恩仇。2007年，为表彰其为欧洲当地社会以及华社作出的贡献，冯定献获得“欧盟之星”金质勋章。

## 赤子之心乐捐不疲

“我上学不多。我们这一代人里像我这样的情况不少。令人欣慰的是，我们培养了很好的下一代。”说起自己的3个子女，冯定献的笑容很灿烂。“我的3个孩子都是在中国接受了小学基础教育，保证他们不会丢掉中文、不会忘记根。现在，大儿子和女儿都已经在美国完成大学教育并开始参与到我的事业中。”

对教育的重视推动他不断捐资助学。

“希望我的小小资助能使你们的压力得到缓解，心灵得到慰藉，精神得到奋发，人生走向宽广。”这是冯定献写给受助贫困大学生的回信。2003年通过浙江省委统战部，冯定献在浙江大学设立了“献华奖学金”，捐资100万元，给100名贫困而成绩优良的学生每人每年2500元的学费补助。不少贫困大学生受助后，都给冯定献写了感谢信。

“有了这笔钱作为生活费，我就能安心读书了，获得了3次一等奖学金”“这份资助体现着一份社会责任感……”。他说，他最珍贵的礼物是67封来自浙江大学受助学生的来信，每封信都代表一颗沉甸甸的感恩之心，也让他感受到作为企业家的社会责任和价值，激励他要办好企业，让更多的人分享到企业发展的成果。

当然，捐资助学只是他做的公益的一部分。

“人在国外，会特别爱国。只要中国有困难，我一定会捐助。”2017年2月，为了支持温州肯恩大学教育发展，他通过温州市慈善总会捐资100万元。2015年6月，他带头发起捐款共115万元人民币用于改造麻粟坡县一所学校。2014年4月，为了大力支持温州市“五水共治”行动，他牵头号召在外的温籍侨胞、侨团向温州市慈善总会侨爱分会共捐资200万元，设立了“五水共治”奖励基金，同年9月，他又通过浙江海外联谊会捐建“五水共治”50万元。2012年和2013年，他分别两次各捐赠50万元用于龙湾区的助学和教育基金会建设。同年，他还带头募捐50万元用于温州市鹿城区少艺校艺术大楼建设……自2003年起至今，冯定献有记录的捐助金额已经超过1000万元。

爱国爱乡已经融入冯定献的血液。从中国到德国，再从德国到中国，兜兜转转，冯定献始终不曾忘怀的是对家乡对祖国的热爱。



图为冯定献（左二）在2017“一带一路”德中国际合作论坛上发言。

## 商机商讯

侨商齐聚广西共觅新商机

近日，“2017年侨商广西行·走进美丽防城港”活动在防城港举行，来自世界30多个国家和地区的侨商侨领以及出席世界钦廉灵防同乡恳亲大会的乡亲，共计700多人齐聚防城港，共寻“一带一路”建设背景下广西发展新商机。

此次活动由国务院侨办和广西壮族自治区人民政府联合主办，广西侨办和防城港市政府承办，旨在充分发挥海外侨商在资金、技术、人才等方面的优势，推动广西与海外各界交流合作。

据介绍，“侨商广西行”活动自2010年以来，先后在广西贵港、河池、百色、来宾、玉林等市成功举办，吸引了一大批海内外重点侨商到广西考察交流，投资兴业。广西是全国重点侨乡之一，桂籍海外华侨华人有700多万，分布在世界100多个国家和地区。防城港市有归侨、侨眷22万人，有旅居海外华侨华人、港澳台同胞约42万人。

（来源：中国侨网）

## 南京侨办助推企业“走出去”

为服务全市融入“一带一路”建设，助推企业抢抓机遇转型升级，南京市侨办近年来深耕“一带一路”沿线国家和地区，广泛联络优质客商和高层次人才，涵养了一批优质侨务资源。近日，经过多方联络，南京市侨办成功促成菲华工商总会代表团一行6人赴南京高精齿轮集团有限公司参观考察、对接洽谈。

此次活动是南京市侨办发挥侨务资源优势，借助“一带一路”建设机遇积极推动在宁企业拓展海外市场的一项有益举措。下一步，南京市侨办将结合当地产业优势和发展规划，持续加强对“一带一路”沿线侨团、商会和专业协会的宣传，深入了解当地的产业特色和市场需求，通过精准对接和周到服务搭建海内外企业交流合作的平台，进一步推动南京企业“走出去”，服务全市经济和社会发展的大局。

（来源：中国侨网）

## 马来西亚华商齐聚北京侨梦苑

近日，为进一步加强与“一带一路”新生代华商的联系，北京市侨办会同石景山区政府、首钢集团、冬奥组委共同组织第41期海外华裔青年企业家中国经济研修班学员到北京侨梦苑参观考察（如图）。本期研修班共有46名学员，主要来自马来西亚中华总商会青商会以及马来西亚知名企业家。

学员们参观了北京侨梦苑和海外院士专家工作站，参观了冬奥组委办公区，听取了世界侨商创新中心、北京侨梦苑和海外院士专家工作站建设情况的介绍，还专门听取了北京市商务委关于“服务业扩大开放综合试点”相关情况的介绍。

（来源：中国侨网）

## 曾湧的“橄榄树”情怀

杨 琦

“现在很多地方都在邀请华侨回国建设，其实我认为不用邀请，在每个华侨心里，故乡都有一个重要的位置，只要吃饱穿暖，第一个想到的就是反哺故乡。”近日，西班牙王国四川总商会会长曾湧对记者表示。

已移居海外30余年的曾湧曾在日本、波兰、西班牙多地经营企业。“我出去几十年了，但是脑子里一直是小时候生活的成都天府广场的画面。”曾湧说，“天府广场曾经有一片橄榄树，在我记忆中最深刻。西班牙的油橄榄产业发展很好，如何把这个产业引到四川就成了我的一种情怀。”

为了这种情怀，曾湧从2002年开始在四川西昌、丹巴、广元、达州等地“驯服”油橄榄种苗，终于在2009年，将树种阿贝基娜落户在四川省金堂县淮口镇。

经过近年的发展，油橄榄产业逐渐被当地农户接受。曾湧介绍，油橄榄产业在金堂地区不断发展，同时带动中江、仁寿、简阳、内江等城市，现在四川龙泉山脉片区已种植4.8万亩油橄榄。

“我小时候在四川，金堂这边的土地长的红薯都只有小指头那么大，因为土壤太贫瘠。现在种上油橄榄，农民一亩年收入1万多元，我真觉得自己十多年的功夫没白费。”曾湧说，更重要的是，这项产业得到政府部门的认可与支持，油橄榄种植区的基础设施得到了很大提升。

据了解，四川省金堂县已将油橄榄作为主要发展产业之一。今年7月，金堂县出台《十万亩油橄榄产业发展行动方案》，提出将种植10万亩油橄



图为油橄榄树

中新社记者 卢 辉 摄

## 商论语丝

## ★华商看中国发展

“一带一路”沿线国家是海外华人、侨商比较集中的地区，印尼作为东盟人口最多、面积最大、经济总量最大的国家，市场潜力和发展空间巨大，其“全球海上支点”计划与中国“一带一路”建设有许多契合之处。

——澳门印尼中华联谊会会长陈海磷

泰国从古到今就是海外华人重要的聚居地，中泰友好往来源远流长。数百万旅泰乡亲一直心怀故土，情系家乡。很多企业家、当地商会一直在寻求合适的契机与可行项目回乡兴业，渴望为家乡经济社会发展贡献力量，同时也让年轻一代华侨与家乡有更多的交流。近年来，潮汕地区在各个领域的发展突飞猛进，从基础设施建设、环境治理到投资环境等方面都取得了突出成绩，广大旅泰华侨华人对此感到骄傲和自豪，对家乡日新月异的发展由衷赞赏，对回乡投资兴业，参与家乡经济社会建设充满信心。

——泰国中华总商会主席陈振治

“一带一路”的建设，将造福亚洲，中国发展的“列车”将惠及广大华商。“海上丝绸之路”建设所带来的巨大机遇对于海外华商是空前的。随着中国—东盟自由贸易区的组建，国内对东盟的投资必将加大。而东盟自贸区沿岸汇集着4000多万的华侨华人，广阔的贸易空间和更加自由的贸易平台，为华商扩大产业布局提供了巨大的投资和合作机会。

——广西泰国总会主席李铭如

## ★华商谈经商之道

法国是一个富有浪漫与时尚的国家。讲好产品故事，推广茶文化、传播茶艺术，让茶叶从产品变为生活的艺术、日常起居的趣味，才能让当地人真正认可并喜爱中国茶。中欧茶学社成立后，我们会通过举办多样化的社团活动，比如茶艺表演、茶会、茶艺培训等，吸引在里昂的留学生和当地大学生参与，以这一年年轻群体为载体，将闽南茶文化逐渐传播到各个群体。

——中欧茶学社牵头人、三和茶叶董事长吴荣山

“雄鹰之星”在非洲市场的业绩蒸蒸日上，一是因为国内生产的设备性价比高，广受欢迎，二是咱中国制造以服务优势与洋品牌竞争，用户放心。比如，非洲基础设施差，电压忽高忽低。为保证加油站的正常作业，我们积极与国内制造商对接，将加油机改进，使其能适应150伏至300伏的宽幅电压。

——雄鹰之星尼日利亚有限公司董事长王维杭

了解所去国家的政治、经济、法规法律等，这是所有华商一定要上的一课，因此需要政府、智库专家学者一起研讨，帮助侨商、民企走出去取得成功。此外，要加强金融支持，特别是对民企、侨商企业的支持。中国企业走出去特别注意对接当地的华侨华人的企业和商会，这是华商最好的优势。如果找得到合适的企业共同合作，风险会降低。

——怡海集团董事局主席王绯玲