

SME 中小型企业 专版

本专版每逢星期四刊登。欢迎商团提供资讯，请传真到6319

凯鹏国际 振翅中东

● 胡渊文

中东市场这块大馅饼充满诱惑力，但本地的中小企业要想从中分得一块可需要下不少功夫。由于中东人在谈生意时往往不开门见山，要从建立个人关系开始，在语言上相对处于劣势的本地企业可能要花更长的时间来与对方建立合作关系。

凯鹏国际(Cables International)董事经理王世仲表示，对华人而言，中东市场相对陌生，在语言和文化上都存在着不少差异。

他指出，虽然中东的生意人大都能够用英语交流，但他们在谈生意更希望与合作伙伴建立良好的个人关系，如果无法掌握当地的语言，谈生意的整个过程便要花费更多时日，合作的速度就会变慢。

这对于爱速战速决的新加坡人来说，是个文化上的挑战。王世仲举例说，新加坡人习惯在第一次的会议上直接切入正题，中东人却往往不会谈及业务，而是与对方套交情。他说：“如果他们喜欢你，就会和你做生意。”

凯鹏国际在中国也有业务。王世仲指出，许多人误以为到中国做生意要比中东容易，其实不然。他说：“我们到中国，以为大家都是华人，做事更方便。其实中国的生意人更倾向于把我们当作外国商人看待，因此反而不是我们想象中的那么容易。”

凯鹏国际成立于2003年，主要提供岸外和海事电缆、岸内采矿和资源项目电缆以及通讯电缆。公司在仅仅五年内，就已经把业务拓展到马来西亚、澳洲、中国和中东市场。

现任董事斯威尼(Brian Sweeny)也是公司创办人之一，他之前与王世仲曾在一家从事电缆业务的公司共事。随着前公司结束业务，王世仲与斯威尼认识到，为岸外市场提供专门支持服务的领域存在发展空间，于是便设立了凯鹏国际。

2003年正逢沙斯(SARS)爆发，刚刚起步的凯鹏国际受到了不小的冲击。由于海外的大客户不愿来新加坡，公司因此在



凯鹏国际为PPL船厂建造的一个升降式钻油台提供电缆。

获取新客户上遇到困难。后来沙斯疫情受到控制，凯鹏国际的业务开始起飞。

凯鹏国际的发展策略是提供最高质量的产品和服务，主要代理全球的知名品牌，至今拥有亚洲最多的岸外电缆库存，可为客户提供迅捷的服务。在服务方面，公司通过了解客户的需求，来提供量身订制的服务。

客户多是跨国企业 走向海外顺理成章

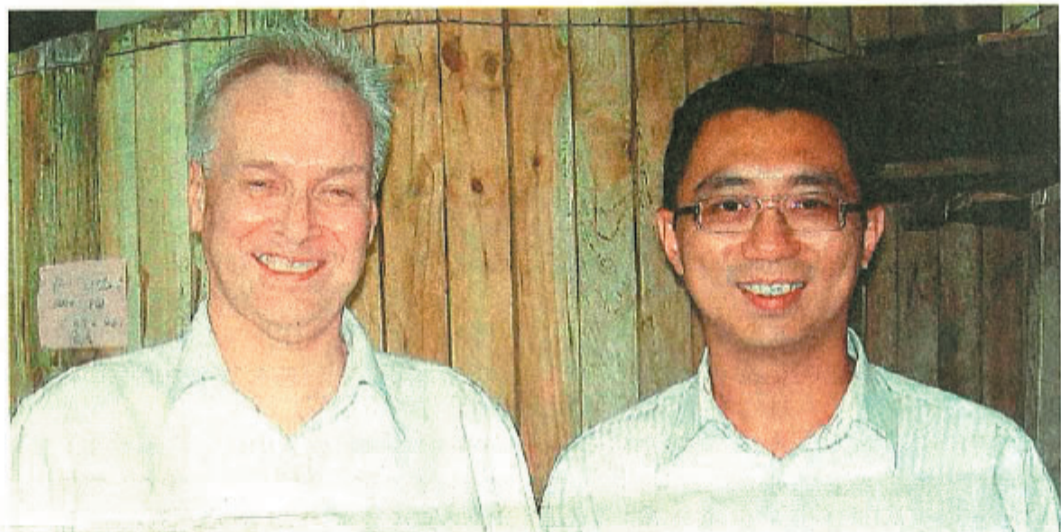
由于凯鹏国际的客户主要是跨国大企业，在世界各地设有业务，因此凯鹏国际也随之走进海外市场。斯威尼表示，公司与好几家石油公司等有着长期的供应协议，这使得公司把业务拓展到中东地区。

斯威尼指出，公司成功的因素在于，一旦成为新加坡项目的电缆供应商后，公司便迅速被跨国大企业所认可。

目前，凯鹏国际为迪拜、阿布扎比(Abu Dhabi)、卡塔尔和也门的一些项目提供支持，并正在迪拜设立办事处，已在当地找到了一名合作伙伴。公司计划将在迪拜的办事处发展成为一家工程公司，为客户提供服务，也将拥有电缆库存。

公司目前考虑到也门和阿布扎比设立办事处，不过由于公司尚非常年轻，会一步一个脚印地发展业务。斯威尼表示，中东市场非常活跃，有许多的岸外工程在进行中，呈现出了巨大的潜力。

在拓展海外业务时，凯鹏国际倾向于聘请当地人才。目前公司共有25名员工，其中12人在新加坡，其余的则分散在马来



王世仲(右)与斯威尼认为，为岸外市场提供专门支持服务的领域存在发展空间，于是便设立了凯鹏国际。

西亚、澳洲、中国和中东。王世仲表示，随着业务的飞速发展，公司计划再增添10名员工。

凯鹏国际今年获得了“中小企业发展优异奖”(SME Growth Excellence Recognition)的海外业务发展优异奖，该奖项是由DP咨询集团(DP Information)与汇丰银行(HSBC)合作推出的，根据过去两年的业绩，认可了海外营收取得显著增长的10家企业。

公司在过去几年内，海外业务的营收以双倍以上的速度增长，有一半的营收来自海外。王世仲对公司未来的发展充满信心，并透露公司正在商讨挂牌上市的计划。

“对华人而言，中东市场相对陌生，在语言和文化上都存在着不少差异。”

——凯鹏董事经理王世仲

“公司去年的营收中有26%来自海外客户，这个比率要比2006年高了15个百分点。目前CFE的产品主要出口到世界各地，包括非洲、中东和南美洲。”

——CFE执行董事曾伟特

CFE Engineers Asia业务迅速发展

提供工程服务和批发海事器具的CFE Engineers Asia(下称CFE)是另一家通过海外业务取得迅速发展的公司。该公司2006年的营收大增98%至1355万元，净利则大涨159%至187万元。

公司执行董事曾伟特透露，公司去年的营收中有26%来自海外客户，这个比率要比2006年高了15个百分点。目前CFE的产品主要出口到世界各地，包括非洲、中东和南美洲。他说，过去两年是非常困难的时期，因为公司尚未拥有足够的纪录，市场竞争又非常激烈。他表示，公司通过建立良好的信誉和口碑，争取到大型的项目，从而获得更多的发展机会。