

浙商成境外投资、海外并购排头兵

宁波中小企业寻求海外市场话语权

敢为天下先的浙商，一直是“走出去”境外投资、并购国外公司的排头兵。今年1~6月浙江企业海外并购项目达28个，单个项目的平均规模同比提升了138%。在我市，除了前几年纷纷走出去的大企业之外，一些中小企业也瞄准了海外市场，开始寻求海外市场话语权。

记者 周雁 通讯员 沈炜

海外并购额创近三年新高

国际会计师事务所普华永道最新发布的《2014年上半年中国企业并购市场中期回顾与前瞻》报告显示，2014年上半年，中国地区并购交易保持增长趋势，交易金额达1830亿美元，环比增长19%。中国企业海外并购创下近三年新高，其中30宗并购交易单笔交易金额超过10亿美元。

据统计，2014年民营企业海外并购步伐明显加快。上半年所披露的中国大陆民营企业海外并购的交易金额为137亿美元，与2013年下半年的43亿美元相比，环比增幅达218.6%。而同期中国大陆国有企业海外并购交易金额环比增幅仅5.03%。2014年上半年，民营企业海外并购交易总额位列历史第二，交易金额以三倍的增速，远超国企。

而敢为天下先的浙商，一直是“走出去”境外投资、并购国外公司的排头兵。今年1~6月浙江企业海外并购项目达28个，单个项目的平均规模同比提升了138%。而在

在我市，除了前几年纷纷走出去的大企业之外，一些中小企业也瞄准了海外市场，开始寻求海外市场话语权。

“我们预期中国企业海外并购将持续蓬勃发展，而民营企业仍将引领这一发展。它们的海外并购活动专注于寻求多元化投资机会，尤其是电信、高科技和房地产等高增长行业。”普华永道中国企业并购服务部合伙人路谷春介绍，民营企业希望积极收购适用于中国市场的品牌和技术。

从价格竞争到品牌竞争

在海外并购这个舞台上演大戏的不再只是一些大家耳熟能详的大企业，中小企业也开始展现出不同凡响的活力。

杨永平是美国WeVeel伟景国际贸易公司的总裁，他的另一个身份是宁波高山之鼎进出口有限公司的总裁，主营业务是玩具与文具的进出口贸易。一次机缘巧合，杨永平收购了美国的一家公司，在他的管理运作下，WeVeel被美国最具权威的Inc.500杂志相中并跟踪了三年，在近期出版的最新Inc.500中，WeVeel上榜并排名全美500强中第27位。

说起收购美国企业，杨永平还有一段不平凡的经历。最近网络流行的一个段子是“昨天你对我爱理不理，今天我让你高攀不起”。这句话在杨永平身上也多少有些影子。2007年，杨永平当时还在宁波经营着一家普通的外贸公司，处于供应链

的末端，做贸易没什么话语权，杨永平觉得企业无法提升，总是受制于他人，于是他于另一个朋友一起合作找到了美国的一家企业，想谈谈双方怎样合作，互相借力。不过当时掌握着市场与设计的美国公司对来自宁波的杨永平并不友善，只给了一个NO。

千变万化的市场总是在下一秒能给人惊喜，几年后华尔街遭遇金融风暴，这家企业不幸破产。而两年后的杨永平，企业的实力稳步提升，带着憧憬，他再次赴美，想在金融风暴中发掘商机。曾经拒绝过他的美国企业得知消息，主动找上门来谈合作。带着自己的设计师和对未来的规划，杨永平这一次和美国人达成了共识，成立以杨永平占股为主导的WeVeel，美国公司负责产品设计与开发。

这一模式的确立，让杨永平很快步入了正轨。从Inc.500给出的综合数据来看，三

年来WeVeel的增长数据是8239.8%。“我明显感觉这几年我们在贸易链中的地位变化了，从底层的价格竞争变为了掌握话语权的品牌竞争，我们的产品都是独一无二的。”杨永平告诉记者，Inc给出的数据是去年WeVeel在全球55个国家卖出了1000万件商品，其中一种自主开发的可食用颜料画笔系列作为招牌产品尤其受到市场欢迎。

借助收购美国公司成立美国品牌，杨永平短时间内打开了美国、英国、加拿大市场，他的计划中，未来他想打造一个贸易平台，一个贸易资源信息整合的平台。“努力寻求对称的信息，制造出符合市场的产品，只有跳出当前订单对订单的单一交易模式，才能摆脱附加值低的贸易现状。改变的机会摆在眼前，只看能不能好好把握。”眼前的杨永平，充满了干事业的热情与激情。

把生产厂房搬到国外

杨永平收购了美国的企业一心做设计研发，而同样是宁波的企业家，吴志峰选择的海外收购道路是把生产厂房搬到国外，宁波保留总部，设计开发、营销采购中心、财富中心等企业的核心部门都在宁波继续运转。

吴志峰，宁波斯蒂科国际贸易有限公司董事长，今年1月份之后，他的名片栏上新增了一行头衔，斯蒂科(柬埔寨)制衣有限公司的董事长。走出去办厂，吴志峰想了不是一天两天，眼下国内越来越高的用工和土地成本，让他终于敲定了柬埔寨办厂的决策。

“柬埔寨的工厂目前有5000多平方米，员工1000多人，年生产能力约500万套。自从收购了柬埔寨的工厂，我感觉自家的服装制造明显激活了。”记者面前的吴志峰自信果敢，这一切源于收购柬埔寨工厂后斯蒂科在广交会上的一炮而红。“今年广交会上，我把工厂信息亮出来，就有人主动上门来谈生意，以往5万、10万美元的单子一下子变成了50万美元、100万美元，看到柬埔寨工厂的生产能力，客户下单都很大胆，这真出乎我的意料。”吴志峰告诉记者，相比国内工厂，柬埔寨用工稳定，少了用工荒，综合成本比国内下降15%至20%。

“事实上，现在柬埔寨已经成为了新的服装制造中心，国际上很多知名品牌都在柬埔寨办厂。比如沃尔玛、GAP、ZARA都已建立了制衣厂，这也是传统制造业转移的新趋势。”吴志峰说，最庞大的制造中心搬到柬埔寨，宁波保留核心的设计中心，全力研发新产品。现在斯蒂科的样品间有上万种各款样品。前不久一名新加坡客户上门来谈业务，了解到斯蒂科的规模与实力，没过多久就给了一笔500万美元的订单。在做好本业的同时，吴志峰还注册了宁波斯蒂科投资咨询有限公司，下步将结合柬埔寨的资源开展商务考察。

商业项目发展与国际拓展讲座在宁波举行

近日，由省民营企业发展联合会主办，宁波市民营个体协会协办的《商业项目发展与国际拓展》专题讲座在宁波举行，来自海曙、江东和江北老三区共100多位企业家参加了活动。本次讲座是省民企发展联合会“双对接”走进三十强县——“金融实务技术创新讲堂”活动之一。讲座由世界知名商人、企业家、作家和慈善家孔林德(Lars Kolind)教授主讲。孔林德教授为企业的管理团队介绍管理运营、销售与市场营销、研发、供应链管理、客户服务、人力资源管理与行政方面的创新工作。

通讯员 张玲

余姚梨洲市场监管所举办民营企业篮球友谊赛



近日，由余姚市市场监督管理局梨洲监管所联合余姚市民营企业协会梨洲分会主办、宁波蓝达实业有限公司承办的“蓝达”杯民营企业篮球友谊赛圆满收官。

参加本次比赛的有宁波蓝达实业有限公司队、宁波耀泰电器有限公司队、浙江峻和橡胶科技有限公司队、宁波金和新材料股份有限公司队、余姚民企少帅团队和余姚市市场监督管理局6支球队。在两天8场的比赛中，现场气氛热烈，各球队队员表现积极，用自己的实际行动为团队荣誉争光。经过激烈的角逐，最终，余姚市民企少帅团队、宁波耀泰电器有限公司队、宁波金和新材料股份有限公司队分获前三名。 通讯员 马娟义 文/摄

天安建屋顶太阳能发电设备 装机规模宁波首屈一指

近日，天安集团9~12号厂房上悄然铺上了成块连片的太阳能设备，这是该公司新近启动的屋顶太阳能项目。该设备全部安装并网后可为电工生产基地提供每年460万千瓦时的电能，是宁波地区第一家自投自建、自发自用的分布式光伏项目企业。

据了解，今年国家能源局制定了光伏产业发展路线图，我国2020年光伏装机容量达到100吉瓦，2050年达到1000吉瓦。作为光伏产业相关企业，天安生产汇流箱、汇流柜、变压器、兆瓦房、电气二次、电站监控等电站必需部件，约占电站设备总成本的20%以上，占项目总投资的15%左右。为适应国家发展光伏、风能、核能清洁能源，保护环境、节能减排目标，公司在今年年初成立了“宁波天安能源工程有限公司”，重点进行光伏项目的开发。同时启动了总投资3700万元在电工生产基地厂房屋顶上进行的分布式光伏发电项目，整个电工基地设计装机容量为13兆瓦，一期项目4.6兆瓦已经启动。

该项目涉及9~12号总面积为61581.24平方米的4个厂房屋顶，可用面积约为39300平方米，设计安装250千瓦的光伏组件18400块，装机规模在宁波首屈一指。 通讯员 郭杰

保税区民协“爱心早餐”接力供

随着第一笔24000元“爱心早餐”款的如期汇出，宁波保税区民协接力式资助贵州双联小学“爱心早餐”供给项目正式启动。

近年来，宁波保税区民协在扶持区内民营企业发展壮大的同时，积极引导企业“致富不忘反哺社会”。在援建贵州双联小学的过程中，企业家们发现，由于在贵州贫困地区尚未实施国家中小学生营养早餐计划，大部分小学生不吃早餐，饿着肚子等待学校提供的免费午餐。

5月份，保税区民协发起爱心早餐接力捐助倡议书，呼吁爱心企业捐资为双联全校165名小学生提供早餐补助，同时为学校聘请一位师傅制作早餐。短时间内，倡议书得到了永裕贸易、萌恒工贸、平易软件、庞氏化工、中冠工贸等19家区内企业的积极响应。截至目前，协会已募集到5年的爱心早餐资金，捐助资金统一委托宁波市慈善总会管理。 通讯员 刘琴

