

中国企业如何分食联合国盛宴 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/219/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_9B\\_BD\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c70\\_219788.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/219/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E4_BC_81_E4_c70_219788.htm) MBA专用训练软件

《百宝箱》去年，联合国在全球采购的总量已达80多亿美元，涉及近万种商品和服务日前，由商务部主办，中国国际经济技术交流中心承办的“联合国采购司采购说明会”在浙江杭州召开。40多家浙江龙头外贸企业代表听联合国官员讲如何卖东西给联合国的生意经，他们都期待着能从联合国采购这座大金矿中掘得一部分。品种繁多的“购物单”联合国采购司国别采购处处长德米奇道格波里先生透露，目前该公司正和浙江的两个供应商在洽谈，估计不久后就能签下两个大单子。联合国采购司是联合国11个机构之一，负责总部的采购需求，包括联合国维和特派团的需求。膳食服务，是采购司采购的最大宗产品，包括面包在内多达460个品种，一年有5亿美元的订单，还有700万亿美元的即食食品单。另外，空运服务、后勤和运输服务、电脑及服务器、日常生活中用的电器设备，都是采购的大宗产品。在过去的5年中，联合国每年在全球采购的总量呈不断上升趋势，去年，这个数字已达80多亿美元，涉及近万种商品及服务。在联合国一年达80多亿美元的直接采购中，目前只有1%的产品是中国供应商提供。以采购司为例，192个国家共5800多个供应商中，中国企业只有125家，仅占其中2%；他们去年从全球直接采购的金额达16亿美元，而中国的份额只有85万美元，分给浙江企业的羹就更少了。谁有资格成为供应商怎样才能进入联合国的供应商名单呢？“我们

在中国没有委托任何中介机构进行采购代理，所有声称通过收费服务帮助你们成为联合国供应商的中介机构都是非法的。”在回答浙江企业这个最关心的问题前，道格波里却发表了一个义正词严的声明。按照联合国采购的要求，所有竞标其采购订单的企业，都必须提供3年的企业财务说明。而要满足这个要求，企业只要登录联合国采购的相关网站，就可以完成注册手续，成为联合国的候选供应商，无需任何费用。道格波里特别介绍了三个网站：联合国全球采购网([www.unbiz.un.int](http://www.unbiz.un.int))；联合国机构间采购服务办公室([www.japso.org](http://www.japso.org))；联合国采购司网站([www.un.org/depts/ptd](http://www.un.org/depts/ptd))，只要在其中任何一个网站上，浙江企业都可以完成注册手续，并了解到联合国几乎所有的最新采购信息。但是，进入供应商名单，并不意味着立刻就能从联合国采购盛宴中分到一杯羹。“包括采购司在内，联合国共有30多个机构可以下达采购订单，采购商品种类近万种，要拿到这些订单，必须了解这些机构不同的采购需求。”道格波里介绍说。比如，采购司主要为联合国维和部队进行采购。除了按照采购要求量身定制外，还要依据不同类别的订单，制定不同的接单策略。根据道格波里的介绍，联合国的订单分为“征求报价”、“招标”和“征求建议书”三种。“征求报价”订单通常在3万美元以下，“招标”订单在3万至10万美元之间，要拿到这两种订单，在满足技术要求后，价格是最重要的因素。而10万美元以上的“征求建议书”订单则不同，价格只是其中一个因素，企业的竞标产品只有在各项指标的综合打分中脱颖而出，才能笑到最后。要注意国际“游戏规则”做联合国的生意

，除了要卖对商品外，“游戏规则”当然也少不了。“首先要耐心。”道格波里告诉与会浙商，在采购司目前全球5887家供应商名单中，只有125家是中国企业，不到3%。“很多企业在注册成为供应商后，在一段时间内等不到订单，就选择了退出，这样很可惜。”采购司官员黄女士也提醒，之前很多注册成功的中国供应商选择中途放弃，这是非常可惜的。一些企业惯用的低价抢单手法，联合国也不欢迎。“我们反对压价竞争，联合国采购虽然不提供暴利，但是绝对会让企业有钱赚。”有耐心，并接到标书，也有“游戏规则”要遵守。“有些企业在接到标书后，因为某种原因选择不去应标。这没有关系，但是一定要向联合国说明原因。否则在今后的竞标中将处于不利地位。”中标后要按合同履行，这是所有生意都要遵循的通用规则。联合国采购也不例外。道格波里一再提醒浙江企业，在中标后，一定要按照约定价格执行，绝对不能提价，否则不单要支付违约金，还将进入联合国采购的黑名单，而联合国的供应商名单同时也为世界上90多个国家采购所用。采购流程是众多企业关心的。联合国的方针是建立尽可能广泛的供应商数据库，供应商来自全体会员国和观察员。要想与联合国采购司做交易，必须在采购司登记为潜在供应商，之后才能应邀投标。“除了利润，能获得联合国的订单还有着特别意义。”一位参会的外贸公司负责人表示。因为提交申请后，联合国将对相关企业的财务、信用、售后服务等方面作全盘考量。

100Test  
下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)