

跨国采购：在家门口走出去 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E8_B7_A8_E5_9B_BD_E9_87_87_E8_c31_38253.htm 首届中国（上海）国际跨国采购大会的采购洽谈活动26日在上海世贸商城正式展开。206个国际买家手中的数百亿美元购物清单，吸引了1.3万多家供应商踊跃进场。跨国采购正在成为中国企业参与国际贸易的重要渠道。“逆向采购”开辟贸易新路“跨采会”一开门，江苏某服装企业销售人员小李就直奔法国著名运动品牌经销商迪卡侬设在现场的展位。随身的黑色拉杆箱里，是企业最新设计的几款运动服。迪卡侬采购员仔细查看了每件衣服的面料、拉链和做工，对产品质量表示满意，收下了样品，并与小李约定日后到企业考察。这种由国际采购商设立展位、列出采购清单，由国内供应商洽谈接单的方式被称为“逆向采购”。这也是本届跨国采购大会与普通贸易洽谈会最大的不同。参加本届跨采会的国际买家既有西门子、福特、沃尔玛、家乐福这样的全球500强企业，也包括联合国、美国新奥尔良市重建委员会这样的国际组织和政府机构。乐购连锁超市的李琼告诉记者，跨采大会为企业寻找新的供应商创造了机会。不少中小企业的产品具有较强的竞争优势，但平时很难进入大型采购商的视野。现在，他们主动找上门来，降低了企业的交易成本。中国成为全球采购基地 跨国采购是经济全球化的产物。它通过在全球范围内建立生产与运营链，采购质价比最高的原料、人力、技术、设备等，保证产品的总成本最低。资料显示，跨国零售公司目前每年的全球商品采购总量已达到1万亿美元，其中，在中国的年采购商品

额超过3000亿美元。商务部副部长魏建国在跨采会高峰论坛上指出，全球采购基地已经从泰国、印度等国家转移到了中国。中国成为全球跨国采购基地并非偶然。经过20多年的改革开放，凭借市场经济转型成功，以及充裕的劳动力资源和强大的制造能力，并抓住全球制造业产业结构调整的机遇，中国已成为许多人眼中的“世界工厂”。而这个“世界工厂”具有产品门类齐全、价格低廉的双重优势。福特汽车中国区副总裁郑显聪说，中国产品已经摆脱“价低质低”的形象。中国的零部件既便宜，质量也在不断提高。通过加大从中国的采购，福特公司可将零部件平均成本降低30%至40%。

新模式带来新机遇 商务部副部长魏建国表示，逆向采购作为一种新的采购模式，为我国避免某些贸易壁垒提供了一种新思路。让采购商前来设摊，我们按照他们的采购标准、采购数量等要求供应产品，可以打破一些国家对我国产品实行贸易壁垒、进行“反倾销”的部分借口。成为联合国采购的供应商，就等于打开了联合国采购数据库的大门，分享的不仅仅是联合国每年的采购额，更可以在一定程度上规避“反倾销”投诉，让世界重新认识中国产品。正是为了打造迈向跨国采购的平台，上海从2002年起连续举办了4届上海跨国采购洽谈会。“逆向采购”的模式受到了供采双方的欢迎。

从2002至2005年，参加洽谈会的跨国采购商由50家上升到300家，采供双方配对率由20%上升到72%，跨国采购总额从20亿美元上升到500亿美元。魏建国说，希望通过跨国采购大会为我国的中小企业，尤其是中西部地区的中小企业搭建起走向世界的平台，“从现在的形势发展来看，效果很好”。在参加本次采购大会的供应商中，60%至70%是中西部企业。

但需要注意的是，即使跨国采购把定单送到了家门口，也并不等于国内企业已经稳操胜券。2005年，联合国机构的直接采购金额为65亿美元，间接采购金额约250亿美元，而我国每年直接向联合国的出口量仅占联合国采购量的0.7%。其原因就在于联合国采购机构同中国企业之间的信息不对称。融入跨国采购的供应链，企业必须遵守一系列国际标准，要尽快熟悉和适应跨国采购系统，了解其技术标准和体系需求。长期从事外贸管理和研究的上海市人大常委会副主任朱晓明认为，制造商要在全球竞争中胜出，关键是要打造核心产品。此外，还要尊重贸易伙伴方不同的文化，承担必须的社会责任。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