

物流配送水平低大采购曝出大障碍物流师资格考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/510/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E9_85_8D_E9_c31_510008.htm 在1000亿美元国际采购大蛋糕的诱惑下，跨国采购大会召开的两天时间里，大约7000名中国供应商到会寻找商机。然而由于缺少物流配送方面的优势，部分中国供应商与巨大商机失之交臂。Peter De Clercq先生是联合国难民署的官员，他和联合国的16名同事在两天时间里，与超过1000家的中国供应商进行了交流。“中国供应商的能力与热情超出了我们的想象，我们决定在中国的直接采购总额要比过去增加370%。”Peter De Clercq看来，中国企业的生产能力及产品质量都达到联合国的要求，且中国企业的适应能力很强，愿意按照联合国的要求改进或专门生产相应的产品。但在洽谈中，他发现了一个重大问题。“大多数中国供应商缺少在物流配送方面的经验和优势，这阻碍了他们成为合格的联合国供应商。我们购买的产品要送到非洲等难民区，如果不能准时送达，后果非常严重。”Peter De Clercq表示，中国供应商如果在物流配送方面准备更加充分，就会大大增加竞争力。实际上，物流配送能力不足已经成为中国企业走向国际的主要障碍。上海跨国采购中心董事长屠建卿介绍说，由于缺少物流和市场经验，长期以来，很多中国产品只能通过东南亚地区的中间贸易商出口到国际市场。以联合国采购为例，联合国目前在全球采购金额是80亿美金，直接从中国采购的金额只占到1%，有时候联合国甚至需要向其他国家的中间商购买中国生产的产品。考虑到物流配送的重要，本届跨国采购大会专门设置了供应链服务区，

包括部分银行、中介机构以及物流企业等。但与庞大的供应商和采购商队伍相比，物流企业展区只有恒瑞物流等寥寥几家企业，少人问津。一位供应商代表解释了其中原因，很多中国企业都没有捆绑在一起的物流合作伙伴，企业习惯在有了定单以后，再寻找物流企业。除了物流以外，阻碍中国供应商进入国际市场的还有缺少有效信息沟通、缺少权威标准认证这两大老问题。

惊喜两天，锻铜工艺品速配德国买家为了打开国际市场，连云港老艺头工艺品有限公司特别招牌产品，手工锻造的锻铜版《清明上河图》带到了跨国采购大会，寻找国际买家。该公司总经理周存玉经过两天的努力，昨天与德国中小企业采购团进行了具体洽谈，德国买家对于采购这种锻铜工艺品表示出了浓厚的兴趣。周存玉介绍，这是公司第一次开拓国际市场，此前一直在国内销售。他介绍，锻铜工艺品可以追溯到唐代，完全由艺人手工打造，比机器冲压形成的工艺品具有更高的收藏价值。新的公司2005年开始组建，目前销售额已经达到了1000万人民币。在这次跨国采购大会上，周存玉首先与家乐福、乐购等连锁零售商进行了交流，但这种工艺品并不在对方采购范围内。最后，德国中小企业采购团的买家相中了周存玉的产品，皆大欢喜。据了解，双方在跨国采购大会以后还将作进一步交流。除寻找国际买家以外，“老艺头”公司这次来上海还有一个特别的目的，希望寻找到上海地区的加盟商。按照计划，“老艺头”公司要在全国内发展工艺品专卖店。

见惊雷 遗憾 错当
广交会数码观景镜打雷不下雨 结合了数码相机、数码摄像机、望远镜的功能于一身的“数码观景镜”是跨国采购大会上被观众围观的几个产品之一。然而由于不熟悉“逆向采购”

流程，重庆禾洋光电仪器有限公司按照广交会的模式参加了跨国采购大会，虽然赢得了掌声，却没谈成生意。据了解，重庆禾洋光电仪器有限公司成立于1997年，目前90%的产品出口到欧洲市场，年出口额达到了200万美元。为在本次采购会上谈到新客户，公司出口部经理张小宁精心准备，不仅申请了优质供应商的展位，还带来了大量最新的主打产品。按照设想，公司期望通过本次洽谈会寻找到美国的合作伙伴，打开美国市场。然而大会开始以后，张小宁发现了一个严重问题。这是一个逆向采购平台，即采购商设摊等待供应商参观洽谈，不是像广交会一样，供应商设摊。再加上光学产品的专业性强，虽然很多人围观，却始终没有人下单。见惊雷 法国采购团抵沪投资考察 《每日经济新闻》昨日获悉，由中法工商会组织的一个法国采购团已抵沪。采购团由BI Services、Cardon et fils等十家法国企业组成，主要对物流、五金等行业的商品市场进行跨国采购业务的考察。中法工商会针对采购团的采购意向目前已经联系了相关的公司，采购团将在考察之后再确定最终订单。来沪的部分企业 Cardon et fils：制造业，生产吊索、钩绳等。 Daher：运输、物流、采购；飞机零件、物流支持。 Groupe Cotral：心脏等器官移植。 Mecanorem：生产各式拖拉机的法国中小型企业。 Mermier lemarchand：主营产品：用于农业、园林、林业的手工具及其金属配件、手锯及其金属配件等 CCI du havre：勒阿佛工商联合会。“打包”钢琴供应沃尔玛 年入八千万美金 跨国招商心得 1、产品新鲜2、权威认证“打包”钢琴颇受买家青睐 可以“打包”卷走的钢琴10美金一个，跳舞毯8美金一个，生产电子玩具的企业新菱电子年出口额高达8000万美金。在跨国采

购大会上，新菱电子有限公司坚持稳中求进的原则，一方面维护老客户沃尔玛、欧尚的关系，一方面寻找机会“搞掂”家乐福。新菱电子有限公司董事总经理吴小瑜率领下属亲自开拓客户，为了便于国际买家看产品，该公司还在采购商旁边申请了一个展位，摆放了各种新鲜的电子玩具。吴小瑜吸引国际买家的拳头产品是可以“打包”的数码钢琴，这种钢琴借用了跳舞毯的产品理念，由轻薄的塑料和电子元器件构成，与MP3和话筒设备直接相连以后，不懂钢琴的人也能够弹奏出动听的音乐来。而其最大的特点就是方便，卷起来可以“打包”直接带走。吴小瑜认为，除了产品新鲜外，打开国际市场的另一个诀窍取得有关的权威认证，这样与买家洽谈时才会有基本的资格。以新菱公司为例，该公司位于福建晋江，员工有1000多人，公司早早获得了“ISO9001：2000质量体系认证”、EN71、EN50088、EMC、ASTM等检验，达到了欧美国家的各类安全标准。为了扩大业绩，该公司还兼做来料加工，按照客户的特殊需求制作产品。百考试题编辑整理"#F8F8F8" 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