

联合国八部门入川采购 订单最低 3 万美元

■ 赵雅儒 张舟 王继高

联合国项目事务厅(UNOPS)亚欧中东地区主任布鲁斯·麦卡伦透露,2013 年,联合国采购总额已达 161 亿美元,在中国的采购总额达 1.78 亿美元,虽然总额仅占全球采购总额的 1%左右,但过去两年中,联合国在华的采购额是以平均每年 5000 万美元左右的速度在增长,未来进一步增长潜力巨大。

从货物采购品类看,医疗和实验室设备最多;而在服务采购中,工程服务和管理类则是最常见的采购项目。

据华西都市报消息,CAPUNP 中国联合国采购促进会相关负责人介绍,联合国在采购时偏好物美价廉、性价比高的产品,而“中国制造”很符合这一要求,这也是联合国采购部门如此重视本次活动的原因。“联合国采购部门这次来了 8 个,订单额度的话,从 3 万美元起,上不封顶。”

如何参与联合国采购?

布鲁斯表示,联合国有统一的采购共享平台网站,联合国所有的招标信息都会通过这个名为 UNGM 的网站发布。企业可在这个网站免费注册后,浏览相关招标信息并投标。“联合国采购总的原则是注重可持续性。这就是说,在采购时,我们不仅仅只考虑一次性的价格,更多是考虑采购的产品和服务整个周期的成本。”布鲁斯说,企业可以从联合国采购网站上公布的文件,掌握所需要的信息,“可能一些信息看上去会很普通,但是研究这些信息,相信企业可以找到所希望的机会。”

哪些供应商更受青睐?

作为联合国采购“大头”,布鲁斯透露,联合国项目事务厅每年都会在全世界采购价值 8 亿美元的高品质商品和服务。对于选择供应商,联合国项目事务厅也有一些特殊要求。“我们鼓励中国所有企业、特别是中小企业参与到联合国采购中来。但是需要注意的是,我们对可持续性采购具有更高的兴趣,也就是说能够兼顾经济与环保的企业会更容易获得我们的青睐,这一点非常重要。同时,创新也非常重要,如果企业的产品在满足基本需求的同时能够进一步提高生活服务水平。”

企业怎样提高中标率?

联合国采购司副司长三井清弘表示,供应商首先得对联合国的组织结构有所认识。“联合国是由许多组织组成的,每个组织的采购需求不同,但都有共同的采购准则,即公平、公正、诚信、透明、有效国际竞争以及最佳性价比。”他建议,中国企业要想参与联合国采购,最好先了解联合国系统的结构以及各个组织的背景、特点和需求,有的放矢地投标。他还表示,对于企业的技术评估是由最终使用者来进行,“联合国会通过一系列评估对企业进行评分,得



●10 月 23 日,参会客商(右)与联合国采购司官员三井清弘(中)进行业务洽谈。

分最高的投标企业可以获得联合国采购合同。”

供应商从迪拜打飞的回国想把联合国变客户

来自广东某贸易公司的康先生,这次专程从迪拜打飞的赶到成都参加联合国采购接洽会。“其实我是在迪拜出差的时候看网页无意中看到这个消息,才专程从迪拜飞回来报名参加这个活动的。”康先生说,该公司目前的主要客户还是国外的供货商,在目前外贸形势并不是太好的情况下,如果能将联合国也变成客户,那么对公司将意义重大。

采购商西博会越来越专业

第二次带队参加西博会的斯凯孚集团中国区采购总监杨文生表示,尽管还没来得及参观西博会,但他却从本届采购商大会及供应链管理高峰论坛感觉到,与会者们探讨的问题更加专业、具体。“过去企业多是在讨论要不要去西部,但现在大家都围绕着如何在西部发展这一主题探讨具体问题。”

川企如何抢占国际采购市场?

“在企业层面,采购比较多的是国际跨国公司,还有一些大型的连锁公司,他们在本地出售的商品绝大多数都是在当地采购,有些还会把中国的产品输出到国外。”胡珉说,采购的主体分为两类,一是企业采购,每个企业都可能要采购,有的采购的是物资,有的则是服务;另一大主体是公共采购,包括政府、事业单位、社团等。

当面对着来自全球的琳琅满目的商品时,采购商一般会从哪些角度来筛选?“整体而言,大部分都会关注产品质量、采购成本和货物的交付。多数更看重质量,但对于低附加值的产品或者服务就不一定了,很多会更看重成本。有些企业可能会侧重于创新,有些供应商在这方面的要求并不高,更关注质量。要求更高的,会考量创新和管理等。”

法国国际投资大使：中法两国经济合作有非常好的时机

■ 戴盈 余里 李倩薇

“我才新上任四个月,就来中国出了两次差。如果有需要的话,我可以每半个月就来一趟。”法国国际投资大使穆丽艾·佩尼柯说。

佩尼柯还同时担任法国政府投资部主席和法国企业国际发展局局长。她此次来中国是参加在成都举办的第十五届中国西部国际博览会(西博会),法国是今年的主宾国。

“中法建交 50 周年是推动两国经济合作一个非常好的时机。以往和中国合作的大企业比较多,航空、能源、核电等领域的巨头。现在,你发现是各经济领域的合作都很活跃,大的、小的企业都参与其中。”佩尼柯告诉记者。

佩尼柯认为,无论对于中国还是法国,中小企业在国际化的过程中都是需要政府帮助的。而政府不仅要营造商

业大环境,也要为企业彼此之间能坐下来谈一谈创造机会。西博会就是一个很好的案例,同时也推动了中国西南部和法国西南部这样地区之间的相互合作。

谈到法国对中国的巨额贸易逆差,佩尼柯说,平衡贸易的一个趋势就是越来越多中国企业到法国本土去投资,法国已经成为继英国之后中国在欧洲的第二大投资目的地。卓越的产品工艺、实力雄厚的基础设施建设、优质的劳动力和稳健的人口出生率,是法国吸引外国投资的四大王牌。

“法国政府投资部这两年收到很多中国企业关于法国市场的咨询。中国在法国投资了很多领域,如房地产、化工业、旅游、装备制造业、食品加工业等。”佩尼柯说,随着中国经济日益与国际接轨,中国企业也越来越外向型发展。

在中国企业扎堆进入法国的同时,法国的大小企业也瞅准了中国中产阶级崛起创造的新内需。佩尼柯告诉记者,双十一的时候,法国品牌要在天猫做活动,请了苏菲玛

“我们致力于让更多的川企落户白俄罗斯,大胆‘走出去’。”根据介绍,中白工业园是中国与白俄罗斯的重要合作项目,紧邻明斯克国际机场,将重点发展精细化工、电子信息、生物医药、高端制造等产业。“目前白俄罗斯以立法的高度,规定了入园企业所享有的多项优惠政策。”李海欣代表中工国际抛出“橄榄枝”：“例如土地可以租用或转为私有,租期可达 99 年,企业所得税、土地使用税、不动产税实行前十年免除、后十年减半等……”

企业落户白俄罗斯市场广阔。李海欣介绍,从地缘关系上看,白俄罗斯位于欧盟和独联体国家的中间,可谓是联系二者的“桥头堡”,“企业落户白俄罗斯后,可以辐射的面积十分广泛,并且市场也很广阔,产品可以向西或者向

展路径探讨”主题,参加论坛的国内外行业协会、知名企业代表,以及培训研究机构专家和学者,就全球无人机发展现状及前景、中国通航产业十年回顾与未来发展路径探讨、打造四川通航产业引领西部经济腾飞等进行了主题演讲,并对“中国通用航空发展路线图——成都建言”进行深入讨论。

目前,四川省通用航空产业正加快发展,全省正在运营的通用航空企业有 9 家,航空俱乐部 3 家。



●联合国采购司官员布鲁斯·麦卡伦。

什么样的企业能进入跨国采购大户的法眼? 胡珉称,这个是有资质要求的,要能通过采购商的评比,他们制定的一系列考核标准,主要还是围绕着质量、价格、交货、创新等。

川企首先要克服文化差异

胡珉称,跨国公司在四川的采购,现在还是围绕着四川省的产业布局进行的,将来可能集中在汽车零部件、电子和软件外包领域。“汽车产业在四川的快速发展,会带来相关配套的零部件厂商,然后带动二级、三级供应商。”

对于想走出国门,进入国际市场的川企,胡珉认为,首要的就是要克服文化差异。“国外的企业更在乎企业价值、企业能力,不太关心你有多少厂房,关心的是能不能稳定地做生意。国内企业要能拿出可以证明管理流程的东西。采购商在刚开始评比供应商的时候,会问很多这方面的问题,国内的企业不太善于应对。另外,国外企业要求快速反应,慢节奏会影响到生意。”

此外,要想做全球化的生意,物流就要跟上。“企业要尽快构建国际网络,不一定是自己去做。可以建立机制,雇佣当地的人;还可以完全委托大型的物流公司送货,特别是国际的物流公司,毕竟交货能力也是采购商考量的主要因素之一。”

相关链接 专家视角

10 月 23 日,中国物流与采购联合会采购与供应链管理专业委员会(下称“中物联采购委”)核心专家组组长胡珉接受记者采访时称,跨国公司在四川的采购,现在还是围绕着四川省的产业布局进行的,将来可能主要集中在汽车零部件、电子和软件外包领域。胡珉建议,想进入国际采购市场的川企,需克服文化差异并建立国际物流网络。

索做形象大使。

“一年多前,我们成立了‘工业化新法兰西’计划的领导委员会。其实,法国不仅是服务业和旅游业为主的国家,它仍是一个工业强国。当然,这里的工业是指未来工业,比如无人驾驶的智能汽车、未来工厂。”佩尼柯介绍,在未来工业发展过程,和中国不仅是竞争,更多是合作关系。她认为,清洁能源、可持续发展的城市建设、人口老龄化引发的健康问题都是中国持续城镇化发展产生的新需求,而在这些领域的创新是法国企业强项。

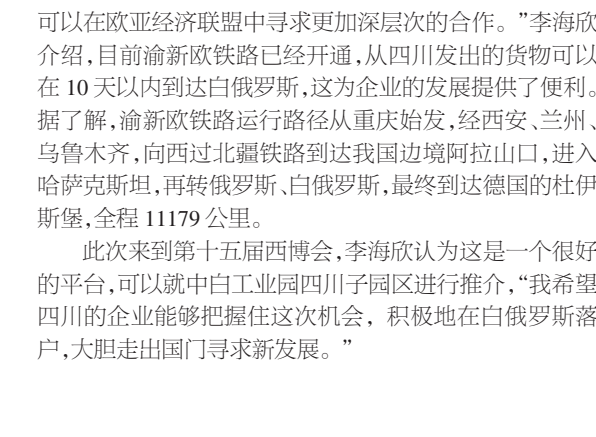
不过,她也建议法国企业应该像德国企业学习“抱团”精神,在中国这么一个市场上,无论是大企业还是小企业,应通过协同行动来更好生存。

据佩尼柯透露,明年 1 月,法国政府投资部和法国企业国际发展局将整合为一个部门,这样能更有效伴随法国企业国际化,同时方便与外国投资需求对接。

东打入欧盟和独联体国家的市场。”

另外,从经济关系上来看,“企业落户白俄罗斯以后,可以在欧亚经济联盟中寻求更加深层次的合作。”李海欣介绍,目前渝新欧铁路已经开通,从四川发出的货物可以在 10 天以内到达白俄罗斯,为企业的发展提供了便利。据了解,渝新欧铁路运行路径从重庆始发,经西安、兰州、乌鲁木齐,向西过北疆铁路到达我国边境阿拉山口,进入哈萨克斯坦,再转俄罗斯、白俄罗斯,最终到达德国的杜伊斯堡,全程 11179 公里。

此次来到第十五届西博会,李海欣认为这是一个很好的平台,可以就中白工业园四川子园区进行推介,“我希望四川的企业能够把握住这次机会,积极地在白俄罗斯落户,大胆走出国门寻求新发展。”



中国(西部)平板显示产业论坛在成都举行

■ 张岚

触控技术的现在与未来、可穿戴设备与 OLED 如何结合、平板显示产业如何避免无序竞争……10 月 25 日,中国(西部)平板显示产业论坛在成都举行,与会嘉宾围绕平板显示的技术发展和产业发展趋势,进行了交流探讨。

近年来,四川省平板显示产业发展从小到大,从单一产品到全产业链筹备,实现了产品、产值、规模的突破性进展,逐渐形成了以成都、绵阳为基地的成绵平板显示产业集群。2013 年,全省平板显示产业销售收入达 2000 亿元,聚集了一大批上中下游项目。当前,作为电子信息设备的关键部件平板显示产业,正面临由移动互联网和“后移动互联网”时代所带来的大规模增长机遇。

如何在把握机遇的同时,加强市场研判,避免恶性竞争?与会嘉宾从完善产业链、改善产业生态、加强自主创新等方面建言四川,指出四川平板显示产业突破的关键,在于培育带动性强、市场化程度高的龙头企业。

本次论坛由国际半导体设备与材料协会、四川省投资促进局、四川博览事务局主办,来自国内外平板显示行业的专家和企业代表,以及四川省相关市州的园区等代表参加论坛。

广安市前锋区重点产业项目推介会暨项目签约仪式成功举行

广安西部牛仔城成功签约两家轻纺企业

■ 张维 田祖国

10 月 25 日下午,四川省广安市前锋区借助西博会这一平台,在成都举行了投资推介会暨项目签约仪式。在投资推介会上,前锋区重点推介了自身的发展优势和重点产业,吸引了众多客商的浓厚兴趣。签约仪式上,前锋区集中签约项目 11 个,引资 74.1 亿元,涉及到电子信息、现代服务业、轻纺产业、高端装备制造、现代农业等领域。据了解,广安西部牛仔城本次成功签署两项协议。

签约仪式上,企业代表广安西部牛仔城董事长张飞作了热情洋溢的发言。他说,中国东部经济经过 30 年高速发展后,产业结构面临优化调整,城市面临新的功能定位。产业转移、提档升级已上升为国家战略。我国纺织服装业由于其产业链的割裂、粗放型的发展模式,影响了企业的可持续发展。中国纺织服装产业要发展壮大,必须提档升级、实现产业链的高效整合。广安西部牛仔城就是实现中国轻纺产业振兴的重要平台。

据悉,目前西部牛仔城已有 22 家企业签约入驻。今年 9 月,成都三家印染企业抱团签约入驻,投资达 4 亿;这次西博会又成功签署两项合作协议。这意味着纺织服装产业向西聚集,牛仔产业向广安聚集,已成不可逆的潮流和大势。据了解,广安西部牛仔城此次分别与四川伍佳伍服饰公司、绍兴汇宝纺织公司签订了合作协议,一期投资额将达 7-8 个亿。



世界海拔最高的物流中心在成都推介

■ 黄云

10 月 25 日上午,借助第十五届西博会的平台,西藏自治区拉萨市、那曲地区在成都联合举办招商引资专场推介会。作为世界海拔最高的物流中心,西藏那曲物流中心重点招商引资项目受到了参会企业的关注。

拉萨市副市长杨安文在招商引资专场推介会上重点推荐拉萨市净土健康产业项目。凭借西藏干净的空气、水、土壤,拉萨市净土健康产业着力发展牦牛罐头、优质矿泉水等绿色食(饮)品项目,虫草、藏红花等保健品项目,中药、藏药等医药项目,藏鸡、牦牛等特色养殖项目,玛卡、玫瑰等特色种植项目,牛羊绒加工等特色手工艺项目以及各类产业园区项目等。目前,拉萨市拥有净土健康产业企业 88 家,年产值过亿的有 7 家。杨安文说,随着青藏铁路的通车运营,拉萨市已形成“一环四射”的交通骨干网络,拉林高速、拉日铁路、拉林铁路、拉萨新机场等正在或即将建设的交通设施将进一步构建立体交通运输网络,助力拉萨发展。

西藏那曲物流中心管理局副局长许波说,西藏那曲物流中心位于青藏高原腹地,是世界海拔最高的物流中心,南距拉萨市 320 公里,北距格尔木 840 公里。以青藏铁路为依托,面向那曲,联系拉萨,辐射昌都、阿里、日喀则等地区。具备货物运输、存储、装卸、搬运、包装、流通加工、配送和信息处理等物流功能,以及产品价格、综合服务 etc 物流增值功能。截至 2013 年年底,已协议累计引进企业 98 家,投资总额达到 50 亿元、长期战略投资 120 亿元。企业投资生产领域覆盖牛羊屠宰、制革、洗毛、矿泉水生产,光电,风电等。

招商引资专场推介会上,西藏自治区拉萨市、那曲地区共与 15 家企业签订合作意向协议。其中,那曲地区协议引进 12 个项目,在原有生产领域基础上,新增金融类投资项目。

四川筹建 20 家通用航空企业

■ 刘春华

记者从 10 月 25 日举行的中国(成都)国际通用航空发展高峰论坛上获悉,四川省正在筹建通用航空企业 20 家,占西南地区 40%以上,是西南地区通用航空现有和筹建企业最多的省份。

随着国家对低空空域试点建设的推动,我国通用航空产业迎来一个新的重要发展机遇。围绕“中国通用航空发