

联合国采购系列报道之三

■ 本版撰文 本报记者 徐森 杨颖



编者按:随着中国经济的快速发展,中国企业提供的产品和服务质量迅速提高,越来越多的中国产品和服务被纳入了联合国及其附属机构的采购名单。但是,中国企业参与联合国采购的经验不足,再加上语言方面的障碍,不少企业还徘徊在联合国采购的大门之外。其实,企业只要向联合国相关机构申请注册,经过资质审核通过后,就可以成为联合国采购的潜在供应商,在争取联合国采购的订单上快人一步。专家表示,不要把语言差异看成是与联合国做生意的障碍,同时不可轻信中介机构,应该尽量自己完成注册,这对以后更好地处理联合国发来的各种信息、学习规范化的国际商品交易、提升企业形象、加快企业与国际商务接轨的进程有巨大的促进作用。此外,注册完成之后,企业要摆正心态,耐心地关注相关信息,遇到合适的机会就及时出手。同时,要不断地提高产品和服务的质量,注意按时交货,保证售后服务,接好联合国抛来的橄榄枝。

毛遂自荐获取入场券

中国企业参与联合国采购有技巧

近年来,越来越多的中国企业参与到联合国采购中来,不少企业更是通过自己的努力成为联合国的供应商。近日,匹克国际贸易(天津)有限公司与尚德电力控股有限公司合作拿下了迄今为止联合国与中国企业签订的最大合同,这表明,中国的产品和服务符合国际标准,有能力与其他国家的企业同台竞技。

然而,与一部分企业拿下联合国订单形成鲜明对比的是,不少中国企业还徘徊在联合国采购的大门外,不知道应当如何与联合国建立联系。有关专家在接受记者采访时表示,联合国采购并没有企业想象的那么高不可攀,中国企业只要了解联合国注册企业的条件和相关程序,注册成功后就可以成为联合国的潜在供应商,拿到参与联合国采购的人场券。

被看高了的“门槛”

需要英语交流、对联合国采购了解不够、经验不足等使中国企业过高地估计了参与联合国采购的“门槛”。其实,为及时、顺利地组织货源,联合国系统有采购业务的各机构一般都会建立供应商名册,企业只要被列入供应商名册,就有资格受邀参与该机构的采购活动,并收到其发布的各种采购信息。

为进一步了解注册联合国采购供应商的相关事宜,记者走访了中国联合国采购促进会,对该会副会长董洪、秘书长赵晖、副秘书长李力、会员发展部主管朱毅等人进行了采访。

据中国联合国采购促进会相关人士介

绍,要想注册成为联合国供货商,企业需要满足下列条件:有独立的出口经营权;有至少3年的出口经验;有自己的电子信箱地址。符合条件的企业可以根据自己生产的产品有针对性地获得认证和选择注册途径,成为联合国的潜在供应商。

除了基本的要求外,联合国各机构也会根据其采购需要提出特殊的要求。如:联合国采购司(UNPD)主要是维和部队等的后勤机构,它采购的物品需求量大,且要求较为严格,除了要求企业提供英文资料外,还需要企业提供近3年的财务报表(由合法的会计师事务所、律所提供)。而以疫苗、药品和医疗器械为主要产品的企业应该在获得世界卫生组织(WHO)认证和药品生产质量管理规范(GMP)上下功夫。世界卫生组织的认证要求是世界最高的、统一的标准,得到其认证是获得联合国儿童基金会(UNICEF)等机构订单的必要条件。

而关于注册途径的申请有以下3种选择:

一是向联合国采购司注册,该注册是免费的。中国境内各地有兴趣的生产供应商可以从采购司的网站(www.ungm.org/depts/ptd)下载注册表,或通过向采购司的电子信箱(register@un.org)发送电子邮件索取注册表,或者直接发传真(001-212-963 3503)索取。采购司在收到企业申请登记表后,将会立即加以评审。审核的标准包括:供应商提供的货物和服务是否符合联合国的需要,供应商的国际商业经验和能力及其财政稳定性,并将评审结果以

电子邮件的方式通知所有申请者,合格者将被列入供应商名册,自动列入采购司供应商数据库。

二是向联合国全球市场(www.ungm.com)注册。作为注册的前提,供应商必须同意联合国采购的一般条款和条件。同时,该注册有两种收费标准,期限1年的注册费为100美元;期限3年的注册费为200美元。此外,供应商必须使用联合国一般代码系统对产品或服务进行描述。

三是在联合国日内瓦办事处(UNOG)注册。联合国日内瓦办事处设有采购和运输部(PTS)专门负责采购事宜,中国企业如果对此有兴趣可与联合国日内瓦办事处采购和运输部的负责人联系,索要一份“公司简介表”,填妥后附上公司信函寄至办事处。经联合国日内瓦办事处采购和运输部审核后,合格的供应商将被列入联合国日内瓦办事处的供应商名册。在对某一标的进行招标邀请时,在册的供应商将被给予同等的考虑。

有关专家提示,这3种注册不相互包含,企业注册成为其中一个的供应商,并不与另一个发生关联,企业应该根据自身的情况,有针对性地做出选择。

万事俱备才好迎来东风

企业在选定注册途径后,就要根据注册的要求做好一般的准备,包括:一个熟悉企业运作,而且外语很好的联系人,方便更好地完成注册;符合相关注册要求的产品质量认证书;企业产品出口的具体证明等等。同时,企业也要根据具体注册途

径的不同要求做好相应的准备。比如,提供企业最近的一份年度报告或者财务审计报告的复印件;企业环境方针方面的书面陈述文件等等。

有关专家表示,对于一些中小企业来说,英语方面的人才还是一个很大的阻碍,而出具财务审计报告更有难度。记者就出具财务审计报告的相关问题,咨询了熟悉该业务的相关人士。对方告诉记者,财务审计报表是具有审计资格的会计师事务所的注册会计师出具的关于企业会计的基础工作,即计量、记账、核算、会计档案等会计工作是否符合会计制度,以及企业的内控制度是否健全等事项的报告,是对财务收支、经营成果和经济活动全面审查后作出的客观评价。基本内容包括资产、负债、投资者权益、费用成本和收入成果等。实际上,国内审计报表的标准与国际上的相关标准差异不大,再加上,现在企业一般会聘请有相应资质的会计师,其对于如何制作财务报表是清楚的,制作的报表审计起来一般不会有太大的难度。及使其中部分分类与国际标准不太相同,通过适当的调整也是可以轻松完成审计的。

不过,牵扯到财务问题,企业一般是比较避讳的,这是企业不愿让外来机构审计自己财务的重要原因。其实,相关的会计师事务所对于审计的财务资料是会保密的,而且通过外部审计的介入,可以帮助中小企业了解自己财务方面不太合理的地方,及时做出调整,对企业未来的发展没有坏处。此外,财务审计报表的价格

是由财务审计的复杂程度、需要花费的时间和精力等决定的,制作费用不会太高。一般来说,国内有资格的会计师事务所出具一份财务审计报表的费用可能也就是十几万元,而且价格是事前敲定的,中途不会更改。

要自己注册不可假手于人

现实中,由于对如何注册不够了解,还衍生出其他问题,各种帮助企业完成注册的中介机构就是其中一种。有需求就有市场。现实中,有多少企业通过这些中介机构注册成功不得而知,不过从相关的报道中不难看出,社会上的注册机构良莠不齐,利用国内企业对联合国采购缺乏了解的空子,打着联合国采购的旗号建立网站,非法收取注册代理费的中介机构也是存在的。

据中国联合国采购促进会相关人士介绍,不论是准备充分的资料还是使用英语注册都不是很难,目前,一些代理机构还不规范,再加上,注册后还要持续不断地处理联合国各机构发来的各种招标信息,与其假手于人,不如一开始就自力更生。中国企业应该学着自己注册,注册过程中遇到任何疑惑都可以向中国联合国采购促进会咨询,这种咨询是免费的。而且,企业注册的过程也是学习的过程,对企业自己掌握联合国发来的各种信息,并根据信息做出相应的动作有一定的帮助。此外,这对企业学习规范化的国际商品交易、提高企业形象、加快与国际商务接轨的进程有巨大的促进作用。

接好联合国抛来的橄榄枝

企业在联合国机构完成注册,只是与其建立联系第一步。企业不要认为注册成为联合国采购的供应商,就可以坐享联合国采购信息。相反,注册成功后,企业应该更耐心地关注相关信息,遇到合适的机会就及时出手。

同时,企业也要摆正心态。联合国采购有机动性,不像企业采购有固定周期甚至可预算数额;联合国是后付款,企业的资金包袱较重;需要企业拥有较强的组织和供应货物的能力等等。相关从业者告诉记者,企业要不断提高产品和服务的质量,注意按时交货、保证售后服务,才能接好联合国抛来的橄榄枝。

关注信息 获取商机

记者从中国联合国采购促进会了解到,联合国下属的采购机构有近20家,它们自己有各自的信息发布渠道。中国企业要想获得青睐,必须主动出击,有针对性

地、长期跟踪与自己企业相关的各联合国采购机构的采购信息。

企业可以关注联合国采购网站发布的采购公告,也可以关注联合国的《发展业务》和《商机》杂志等刊登的联合国采购需求,还可以通过中国联合国采购促进会获得分类信息,以获得更多的商情资料和贸易机会。同时,要设置专人来处理这些采购信息。

中国联合国采购促进会相关人士特别指出,目前,联合国的相关表格和文件均要用英语来完成,注册成功后,企业仍需要有专人随时与联合国各机构的有关采购主管沟通,及时筛选各种企业可能需要的信息,增加投标成功的机会。

主动应标 耐心回复

注册完成后,企业还需要留意对采购信息的关注和回复,如果企业生产的产品符合采购的要求,就要及时与联合国联系,有

提供有关产品和报价的资料。

中国联合国采购促进会相关人士提示,当被联合国批准成为指定供应商的中国企业收到联合国发来的询问信时,一定要有问必答。据了解,主动回复联合国发来的招标信息是企业获得联合国订单的重要方式,同时,不及时回复信息有可能会導致被除名的后果。联合国规定,如果企业连续3次放弃竞标机会,也不作任何书面说明,联合国采购机构会将其除名。所以,企业如果变更地址、电话、传真或电子信箱,应及时通知联合国;如果收到订单自己做不了,要实事求是地向联合国采购机构说明原因。此外,企业收到联合国采购机构发来的标书后应认真填写和报价,要牢记,竞标只有一次报价的机会,与联合国做生意千万不要存有讨价还价的心理。

业内人士建议,联合国采购具有公益性,物美价廉是在联合国采购招标中胜出的关键。同时,联合国采购具有机动性,有

时候是大订单,有时候是小订单。企业要不断提高自身组织和供应货物的能力,以应对大订单的到来。同时,也要对小订单耐心回复,积极响应,使企业具备大单小单都能接、市场旺季淡季皆能供应的能力。

准时交货 做好售后

当然,即使能够及时回复联合国发来的各种招标信息,也不一定会中标。匹克国际贸易有限公司董事长兼首席执行官余弘力告诉记者,要想中标有3点重要因素:提供符合要求的产品;保证准时交货;售后服务良好。

联合国采购的产品很多都是用于救援、资助的,产品的质量必须可靠。同时,要注意保证按期交货。余弘力指出,联合国采购特别重视企业的诚信。不少联合国采购

往往用于紧急性救援和其他辅助救援项目,企业如果不能准时交货,会给联合国救援计划的实施带来很大阻碍。因此,企业如果犯此大忌,哪怕只是一次,联合国都会将会把该企业归到“黑名单”中。一旦企业上了“黑名单”,就会永远失去与联合国任何机构合作的机会,同时,还有可能对中国同行业相关从业者产生不良影响。所以,接到订单后,企业一定要注意保质保量按时交货。

此外,企业还要不断提高自己的售后服务水平。对于给现场工作或是给发展计划提供商品或服务的公司,这一点尤为重要。企业必须随时保证现场有工作人员,或者随时根据要求准备向现场派出问题解决者。而当联合国采购机电产品等使用时间较长的产品时,良好的售后服务也会成为企业争取订单的优势。

