



联合国秘书处采购司司长聂莉斯： 宁波是催化剂，也是桥梁

核心观点

- 宁波是催化剂，也是桥梁，一座连接中国与世界、中国与联合国的桥梁
- 除了与贸易公司交流，联合国相关机构希望通过研讨会，与制造企业直接对话、加强合作
- 要熟悉联合国相关机构的需求，敢于交流并提出问题，同时抓住“投标结果反馈”这一关键
- 期待中国和中国供应商为更高效、更有成本效益的联合国运营做出贡献

人物名片

聂莉斯·梅塞德斯·贝兹，联合国秘书处采购司司长，多米尼加共和国籍，是英国特许采购与供应学会和多米尼加共和国律师协会的会员，曾担任联合国高级管理委员会—采购网络主席。

(宁波市贸促会供图)

11月16日，结束了在宁波连续多天的密集活动，聂莉斯·梅塞德斯·贝兹坐上返程的大巴，望着窗外远去的风景，感慨万千。

2024 联合国国际采购研讨会的召开，让聂莉斯首次走进宁波，见证宁波商品和服务的优势、供应链物流的高效。

她爱上了宁波。

“宁波是催化剂，也是桥梁，一座连接中国与世界、中国与联合国的桥梁。”聂莉斯说。

她相信，中国供应商尤其是宁波供应商，可以在联合国采购竞争中处于有利地位，帮助联合国在全球范围内实现更高效、更有成本效益的采购。

记者 孙佳丽 金 鹭



2024 联合国国际采购研讨会对接现场。(宁波市贸促会供图)

A “亚洲首次”花落宁波，非常合适

记者：此次联合国国际采购研讨会首次在亚洲举办，宁波拿下了举办权。您认为，宁波为什么能打动联合国？

聂莉斯：宁波历史悠久，不仅因其丰富的文化遗产而闻名，还因其活跃的经济，在国际贸易中扮演着关键角色。

对于联合国来说，没有什么比找到更多的商业机会、更紧密的伙伴关系，达成更深入的交流与讨论更重要的了。

因此，当宁波提出要成为联合国国际采购研讨会的“东道主”时，受到了国际采购研讨会组织方联合国高级管理委员会—采购网络的热烈欢迎。我因此获得了近距离观察宁波的机会。

说起我刚开始对宁波的印象，主要来自接触过的宁波外贸人。宁波外贸人愿意不断学习，身上有种一往无前的冲劲、始终如一的干劲，他们对商业交流与合作的热情让人感叹，不顾一切抓住机会的决心让人振奋，面对失败时展现的韧性让人敬佩。

这次的宁波之旅，让我对这座城市的理解更加深入。

宁波是全球重要的港口城市，也是中国的制造大市、外贸大市、开放大市，已形成纺织、汽车、机械等门类齐全、完整可靠的产业链供应链。

尤其是“硬核”的宁波舟山港让我震撼，它不同于我之前了解的其他普通港口，不仅壮阔，还很智能，是中国与世界联络的桥梁。

在我看来，亚洲首次联合国国际采购研讨会在宁波举办，非常合适。

B 每个企业都有可能与联合国做生意

记者：此次研讨会，联合国方面想达成哪些合作，想实现哪些目标？

聂莉斯：我们注意到，去年联合国在中国的采购支出仅为3.26亿美元，仅占整个联合国采购支出的1.3%。

其实，许多联合国采购产品的“源头”在中国，只是与联合国直接交易的贸易商来自其他国家。

除了与贸易公司交流，联合国相关机构希望能够与制造企业直接对话、加强合作。

我们在这里，与制造“源头”建立起更紧密的联系，提升“中国制造”直采比例。

我们也希望，与中国更多中小微企业互动，分享联合国采购

相关程序、注册方式等，帮助他们参与到联合国采购中来。

今年以来，我们新增了2000余家来自中国的注册供应商。如今，约有1.1万家中国供应商在联合国全球市场官网(ungm.org)上成功注册。

但是，还有更多的中国供应商未能与我们直接联系。

他们也许不熟悉联合国，或是因为误解所以“望而却步”，比如，认为必须体量足够大，才能与联合国做生意。

事实并非如此，每个企业都有机会与联合国做生意。当然，企业想要参与联合国采购，需要先在联合国全球市场官网上注册。

有时，联合国采购的金额很小，有时，采购的金额很大，因

此我们在注册环节就会分出不同级别。供应商完全可以根据公司规模、承受能力，以及擅长的产品和服务，选择他们想要注册的级别。

举办联合国国际采购研讨会的目的是实现互惠互利。它将帮助供应商更多了解联合国采购，使他们能够参与联合国招标活动，与联合国开展业务，为在全球范围内提供更高效率、更具成本效益的联合国行动做出贡献。

同时，有助于联合国组织系统了解更多宁波本地供应商及中国供应商可以提供的产品和服务。

我们期待解锁潜在市场，扩大未来合作。

如果更多宁波企业能联合起来，取长补短，共同提供全方面、全链条的服务，赢得与联合国的合作，不失为一段佳话。

C 不要害怕提出疑问，每一次都全力以赴

记者：国际公共采购是巨大“蓝海”，若中国供应商想从中“分一杯羹”，您有何具体建议？

聂莉斯：联合国采购是国际公共采购的一部分。参与联合国采购和国际公共采购，都需要经历很复杂的过程。

无论是招标书还是征求建议书，我们看的不仅价格，还有质量，讲究的是最高性价比。

我给中国供应商的第一个建议是熟悉目标机构。

联合国是目前世界上最大的国际组织，组成机构复杂，儿童基金会、开发计划署、难民署等各个机构有着不同的任务。

比如，联合国儿童基金会的关注焦点在儿童，联合国难民署的任务是帮扶难民，每个组织都

有自己的需求。

因此对供应商而言，在联合国全球市场官网上注册只是其中一步，他们需要学习如何让产品或服务引起采购者的兴趣、满足采购者的需求。

这就需要供应商了解每个组织的任务是什么，它的愿景、使命和战略是什么。大家可以在联合国有关平台上查阅已经公布的招标信息，调整服务、产品，拿出有竞争力的报价。

第二个建议，供应商在投标时，要注意“第一印象”。

就像大家自我介绍时，希望给人留下好的第一印象一样，供应商在第一次投标时，就应该全力以赴，当作是唯一提交报价的机会，真诚地、努力地向我们提供报价。

与此同时，要仔细阅读招标文件，不要害怕向联合国提出疑问。充分的交流能帮助供应商少走弯路。若报价从一开始就不符合要求，那供应商从准备投标开始就注定失败。

最后一点同样重要，要深入了解投标失败的原因。

假设供应商已经投标，最终却没有获得合同，不要就此放弃，可以要求相关机构提供“投标结果反馈”。

“投标结果反馈”是一个重要的工具，可为供应商提供了解自身投标优势和劣势的机会。这就相当于“错题集”，既能帮助他们改进投标方面的问题，还给出了更好展示自身的建议。

以上建议若用一句话概括，就是要熟悉联合国相关机构的需求，敢于交流并提出问题，同时充分利用“投标结果反馈”这一关键工具。



宁波舟山港北仑港区。(高雪峰 孙佳丽 摄)

D 中国扮演着越来越重要的角色

记者：作为联合国采购领域的主要负责人与专家，您对未来中国与联合国采购有何期待？

聂莉斯：去年，整个联合国系统在全世界的采购支出约为249亿美元，主要从200多个国家和地区采购商品和服务。

许多企业希望成为联合国的供应商，因为这不仅意味着“收益”，更是一种国际上的“声誉”。

这几年，中国供应商已经证明他们的科技创新和专业服务能力，他们完全具备在国际舞台上获取联合国采购机会的竞争力，并能产生更大的影响。

我始终认为，在众多发展中国家当中，中国扮演着非常重要的角色。

近年来，中国经济实现了高速增长，中国在全球的影响力越来越大。

所以，把中国作为“样板”，可以带动其他发展中国家积极参与联合国采购的相关活动，加强对外经贸交流，也能互相交流发展经验。

这些年，中国在可持续发展中扮演着越来越重要的角色，例如持续推进环境保护，制定并推进与可持续发展有关的政策等。这些与联合国2015年通过的《2030年可持续发展议程》思想、步伐一致。

我们期待，中国和中国供应商能更高效、更有成本效益的联合国运营做出贡献。

“文明健康 有你有我”公益广告

珍惜每一粒粮食 不负每一份耕耘

培育用餐文化 节俭养德受尊崇



浙江省文明办