

如何把产品卖进联合国？

注册成为“准供应商”很容易 从竞标到中标，有很多难关



研讨会上，企业与世界卫生组织的代表在洽谈。宁波市贸促会供图

如何把产品卖进联合国？这件事看起来离我们很远，实则近在咫尺。

11月13日至14日，联合国国际采购研讨会(以下简称“IPS大会”)在宁波举行，这也是该活动首次落地亚洲。16家联合国机构的50名高级别采购官员及代表进行现场推介，让联合国采购进入更多中国企业的视野。

对很多中国企业来说，联合国仿佛是一位“熟悉的陌生人”——它的名声如雷贯耳，但真正了解其需求的企业并不多。那么，中国企业该如何参与联合国采购？他们可能会面临哪些“堵点”，又有哪些解决方案？

1 注册为“准供应商”并不难

联合国采购(United Nations Global Marketplace, 简称 UNGM)是联合国各机构为完成各自承担的维和、人道主义救援及发展援助项目等任务,以及自身办公需要而进行的采购活动,共涉及28大类、457小类的上万种商品和服务。

“中国企业要想参与联合国采购,第一步就是登录 UNGM 官网(<https://www.ungm.org/>)完成供应商注册,查看我们需要采购哪些产品;第二步就是了解国际采购标准。这些流程看起来复杂,可一旦充分掌握后,企业就能自行参与合适的项目。”联合国开发计划署驻华代表处副代表乔展(James George)介绍。

在 UNGM 官网注册为联合国供应商,是一番怎样的体验?门槛高不高?

记者亲测后发现,这项注册流程并不复杂,只需在其官网首页打开“Procurement Opportunity(采购商机)”界面,再点击右上角的“Register(注册)”,选择“Supplier(供应商)”后填写公司名称、执照编号、国家和地区、公司负责人姓名等基本信息,即可通过填写的邮箱获得账号激活链接。

打开激活链接后,企业还需根据提示,如实填写公司主营业务、企业性质等基本信息,以及女性董事比例(women ownership)、是否为残障人士包容性供应商(disability-inclusive supplier)等体现联合国对社会责任要求的问题。如果有人觉得自己的英语不够流利, UNGM 官网还可以切换为中文版本。

在完成上述流程后,企业就成为联合国的“准供应商”了,全程耗时不超过半个小时。除了可能存在的“语言关”,其他操作都和注册国内其他网站相似。接下来,企业即可自行浏览联合国各机构发布的最新需求,查找和自身实力相匹配的项目,再进行后续的流程。

2 从竞标到中标,仍任重道远

然而,注册只是“万里长征”的第一步。联合国采购的流程,绝不像广交会上的“买手”一样,直接向中国企业“买买买”,而是需要中国企业根据具体的项目,准备大量的材料参与国际竞标。

“我们平台内有一些中小企业尝试过联合国项目招标,却遇到很多挑战,比如无法满足部分产品的资质认证要求,既有产品型号与采购需求不匹配等。如果投入大量资金和精力,又未必能立竿见影,使不少企业陷入观望之中。”宁波中基惠通集团股份有限公司副总裁叶成红道出许多企业的普遍痛点。

同时,不少中国企业的“卖货”能力很强,却并不熟悉联合国的理念。要想中标联合国项目,企业在品质过硬的基础上,还需提升 ESG(环境保护、社会责任、人道主义关怀等)管理水平,实现可持续发展。

如何解决这些难题?

作为宁波第一家中标联合国采购项目的综合性外贸公司,宁波海田控股集团有限公司对外事业部总经理卓立荣分享了“生意经”。该公司分别在2022年、2023年获得了联合国难民署、联合国妇女署的订单,在传统贸易的基础上,拓展国际公共采购事业。

“我们的经验,首先是组建专业人才团队,既要懂英语,又要懂招标;其次是提升供应链管理能力和我们拥有超1.6万家供应商,根据产品和资质对它们进行分类,一旦有项目发布,我们就能精准找到合适的工厂。此外,物流服务也必不可少。不少联合国采购项目要求我们把物资送至第三世界国家,

有些目的国基础设施薄弱甚至正值战乱,这就需要我们整合资源,打通运输的‘最后一公里’。”卓立荣表示,他们愿意依托“实战经验”,携手更多中小企业掘金联合国采购的“蓝海”。

另一项“解法”,则是让专业的人做专业的事。

“我们计划联合天津一个专业从事联合国采购的团队,筹建一站式公共采购服务平台。这家合作方具有近30年的相关经验,已带动1500多家中小企业进入联合国采购体系。平台成立后将利用数字科技能力形成数据库,针对性地为企业‘上门诊断’,帮助它们获得高质量的联合国订单。”叶成红表示。

“坚持,是获得联合国采购订单的要点。我们注意到宁波的供应商具备持之以恒的品质,他们即使失败也不会气馁,而是拼尽全力获得商机,这一品质在其他地方并不常见。同时,宁波有良好的地理优势,这里的港口连接着中国与世界。”联合国秘书处采购司司长聂莉斯·梅塞德斯·贝兹(Neris Mercedes Baez Garcia De Mazzora)表示,她非常看好宁波,也愿意加深和宁波的合作。

同时,本届IPS大会也为宁波供应商和联合国机构采购官员搭建了面对面交流的桥梁。专家建议,今后,宁波可以发挥IPS大会的溢出效应,把活动变为平台,持续加强和联合国下属机构的互动,并定期举办专场采购对接活动,为参会企业提供全年不间断的“365连续性”服务。

记者 严瑾