

要 闻

浙企纷纷涉足联合国采购与联合国做生意,有哪些门道?

■ 潮声 | 执笔 周松华 段琼蕾

“公司年进出口额近18亿美元,偏偏没能与联合国做成大生意。”宁波海田控股集团有限公司海外事业部总经理卓立荣此前一直在寻找破局之道。

10月下旬,在宁波市贸促会组织下,他与8家宁波企业的代表一同赴瑞士,参加2025日内瓦国际人道主义应急与救援展,辗转对接20多家联合国机构与国际组织,调研采购需求。

与海田控股一样,面对复杂多变的国际贸易环境,越来越多的浙江企业将目光投向联合国采购的“大蛋糕”。《2024年联合国采购中国供应商分析报告》显示,截至2024年底,在联合国全球市场注册的中国企业已达12089家,其中不少是浙企。

“中国制造”早已是联合国采购的“明星产品”,占比超过30%,可中国企业直接中标的比例却很低。数据显示,2024年,联合国采购总额达257亿美元,可在中国的采购额仅为4.35亿美元。其中,浙江企业中标联合国采购金额仅有1150.82万美元。

与联合国做生意,到底有着哪些门道?

并非遥不可及 联合国供应商超七成来自发展中国家

联合国采购,是联合国机构为了完成维和、人道主义救援及发展援助项目等进行的采购活动,涉及上万种商品和服务。

听起来很“高大上”,却并非遥不可及。事实上,联合国的供应商中,有超七成来自发展中国家,约80%是中小微企业。

“企业只要在联合国全球市场上登记注册,就能查找联合国各机构发布的最新需求,并根据具体的采购项目,准备材料,参与竞标。”联合国项目事务署中国办公室高级项目合作官员陆瑞光介绍。

看似门槛不高,可许多企业就卡在了“从0到1”的阶段。原因何在?

北京巨擘联经济管理研究中心主任侯国昌已从事联合国采购咨询服务工作20多年。在他看来,企业参与国际公共采购相对

较少,不熟悉其中的规则和流程是重要原因。联合国采购的产品有着严格的合规要求。比如,部分药品、体外诊断产品要求提供世界卫生组织资格预审、欧盟CE和美国FDA认证;疫苗冷链产品要求提供世界卫生组织性能质量安全认证等。

联合国还非常重视环境保护、社会责任、人道主义关怀等理念,要求投标企业提供对残疾人的包容政策,对性别平等和可持续发展的承诺,以及全生命周期管理和碳排放相关材料等。

而这些要求,恰是不少企业的短板。陆瑞光建议:“不妨将联合国采购作为检验企业国际商务管理能力、开拓‘一带一路’新兴市场的试金石,练好‘内功’,静待花开。”

作为宁波首家中标联合国采购项目的综合性外贸公司,海田控股对此深有体会。卓立荣介绍,为了拿下联合国的订单,他们于2022年组建了专业投标团队,深入研究采购规则、条件、流程,制定针对性投标方案,同时整合资源,打通物流运输的“最后一公里”。

机会悄然降临。2023年5月,联合国妇女署发布了一项在巴布亚新几内亚举办活动的物资采购项目,总标的约4万美元。尽管投标截止时间紧张,可前期准备充分,海田控股顺利中标。

借力联合国采购,倒逼自身苦练“内功”,也让浙江乾天智能智造有限公司尝到甜头。10余年间,这家小微企业先后直接中标联合国采购4次。“为了满足联合国机构的采购要求,我们更新设备,提高了产品品质和生产效率,拿到了各种国际认证。”该公司董事长张旭介绍,目前联合国直接采购和间接采购订单已占公司外贸订单比例约70%。

打通“从1到N” 搞定联合国采购,还会有意外之喜

宁波市贸促会相关负责人透露,早些年,宁波曾有文具企业参与联合国采购中标,但是之后再也没有涉足。

数据亦能反映出一些问题。2024年,超过270家中国企业直接参与联合国采购。其

中,116家企业的中标金额低于10万美元,99家企业的中标金额在10万至100万美元区间,49家企业的中标金额在100万至1000万美元区间,中标金额在1000万美元以上的企业仅有9家。

“部分企业参与联合国采购意愿不高,原因可能是多方面的,单笔订单小、附带诉求多,就是其中之一。”陆瑞光表示,“但我们不能用传统贸易的思维,算联合国采购的这笔账。”

青岛海尔生物医疗股份有限公司就是例证。作为国内较早参与联合国采购的企业,该公司已在这一领域深耕近20年。2024年,该公司直接中标联合国采购87次,数量在全国中标企业中排名第三。

“用一个词概括成功经验,就是‘坚持’。”提及第一次中标联合国采购的场景,海尔生物医疗国际业务总经理王广生至今印象深刻。2008年7月,他们接到联合国儿童基金会紧急采购疫苗冷链设备的需求,标的约20万美元。公司迅速赶制产品方案,最终成功中标。在履约中,公司仅用一个半月,就完成设备运送、交付,比合同期限提前了半个月。

多投标、不嫌弃小标,终有回报。2016年,联合国儿童基金会计划在埃塞俄比亚投用一批疫苗冷链设备。海尔生物医疗获悉后,迅速展开专项攻关,针对当地电力短缺的状况,研发了太阳能疫苗冰箱,并顺利通过世界卫生组织的一系列严苛检验,同时升级了物流、安装、维修等全周期服务,最终拿下1000多万美元的订单。经此一役,海尔生物医疗彻底打通了参与联合国采购的所有关键环节。

“参与联合国采购,盈利只是一方面,更重要的是,借助这一渠道在国际市场打响品牌、赢得认可。”宁波市贸促会有关负责人举例,有些国家在进行政府采购时,也会依托联合国机构并使用联合国注册供应商,由此带来的贸易机会更加广阔,“借助联合国的信誉背书,企业参与国际公共采购将更加从容。”

解决信息不对称 政府搭交流平台,企业携手闯关 “中国制造”体量大、门类全、供应链

广,与联合国采购的庞大需求天然契合。直接采购的比例低,一定程度上是因为信息不对称。

联合国秘书处采购司司长聂莉斯·梅塞德斯·贝兹就曾表示:“许多联合国采购的产品源头在中国,只是与联合国直接交易的贸易商来自其他国家。我们也希望能够与制造企业直接对话、加强合作。”

作为制造大市、外贸大市,近些年,宁波在助力企业参与联合国采购方面举措不断。2024年11月,宁波成功举办亚洲首个联合国国际采购研讨会,邀请16家联合国机构的50名高级别采购官员及代表现场推介、答疑解惑,让联合国采购进入更多中国企业的视野。

今年10月,宁波市贸促会联合联合国开发计划署驻华代表处、联合国项目事务署中国办公室、中国国际经济技术交流中心,带领企业参加2025日内瓦国际人道主义应急与救援展,对接各个联合国机构。

根据宁波市政府与中国国际经济技术交流中心、联合国开发计划署为期3年的合作协议,宁波将通过举办综合性联合国采购对接活动、开展企业可持续发展能力培训、组建高级专家顾问委员会等,帮助企业“叩开”联合国采购“大门”。

另一项“解法”,则是让专业的人做专业的事。侯国昌率领团队不断拓展、升级咨询服务内容,为中小企业参与联合国采购提供全链条助力。“我们梳理制作联合国采购合规指引,帮企业做好详细的规划和准备,规避漏洞;在招标时,派出专业人才帮企业搭建投标团队,或直接制作标书;在中标后,还为企业提供履约经验,指导后续服务,提升质效。”侯国昌介绍,截至目前,他们已累计帮助200多家国内企业中标联合国采购。

不少联合国采购项目,涉及产品种类多,中小企业“单打独斗”力有不逮。于是,一些企业也开始携手闯关。海田控股拟搭建联合国采购服务支撑平台,联合近2万家供应链伙伴抱团合作。他们将按照不同产品、不同资质分类,确保每家企业在应标时都能第一时间精准找到贴合采购项目需求的伙伴工厂。

浙音原创舞剧 亮相国家大剧院



12月2日晚,浙江音乐学院原创舞剧《一扇百年》在国家大剧院成功上演。作为国家大剧院第十八届“春华秋实”全国艺术院校舞台艺术精品展演剧目,该剧以国家级非遗“制扇技艺”为切入点,凝练江南舞蹈美学,演绎百年匠心,生动展现非遗在当代艺术中的生命力。

本报记者 董旭明 通讯员 孟欣 摄

稳中有进 向新向好 我省国企跑出“加速度”

核能供暖管道铺进居民小区 海盐市民“硬核”过冬

本报讯(记者 朱承)以全国省级国企第14位的资产总额,斩获全国第4位的营业总收入、全员劳动生产率和净资产收益率……记者日前从省国资委获悉的这组数据,勾勒出我省国企高质量发展的强劲轨迹。

“我们坚持‘新质提质’主线,实现国资国企经济运行稳中有进、向新向好,高质量发展指标稳居全国省级国企前列。”省国资委相关负责人表示。

1月至10月,省市两级国资监管企业实现增加值同比增长5.7%。省属企业表现亮眼,增加值同比增长6.1%,增速快于前三季度全省地区生产总值,经济增长“压舱石”的作用凸显。

核心经营数据持续飘红,彰显发展“硬实力”。1月至10月,省市两级国资监管企业利润总额突破900亿元,营业总收入突破2万亿元,同比均实现稳定增长;税费贡献稳步提升,上缴税费同比增长2.1%,其中省属企业上缴税费同比增长5.0%。

普陀推广“家庭签约律师”服务模式 法律服务送上门 纠纷化解有妙招

本报讯(记者 黄宁璐 通讯员 俞英超)日前,在舟山市普陀区展茅街道梁横村村委办公室,一场因船员在开航前购买船用物资途中突发心梗身亡而引发的赔偿纠纷,让船员家属与船老大僵持不下。该村“家庭签约律师”郑幸乾指出破局的关键:“船老大投保的省渔业互保协会,就是为这种情况提供保障的。”最终船员家属获得百余万元理赔。

为打通基层法律服务“最后一公里”,去年7月起,普陀区创新推行“家庭签约律师”服务模式,目前已覆盖全区111个社区(村)。“家庭签约律师”是指社区或村与律所合作,由签约律师为有需要的居民提供免费一对一的法律咨询服务。

“有了签约律师,遇到法律问题,都能得到及时专业的答复。”普陀区东港街道中昌社区居民徐先生说。此前,他因楼上业主家的卫生间渗水向物业反映,物业多次调解均收效甚微。徐先生主动联系“家庭签约律师”马狄,马狄联合社区及物业工作人员上门调解,最终解决纠纷。

今年以来,普陀区司法局推出“五轨五版”家庭签约律师模式,将服务对象细分为城市社区居民、海岛渔农村村民、外来务工蓝领社群、困境妇女儿童、军人军属等五类群体,匹配具有相应专长的律师。截至目前,普陀区“家庭签约律师”协助调解纠纷400余起。

杜立特行动大救援主题影像展在重庆展出

本报讯(记者 千山 共享联盟·衢州 郑菁菁 通讯员 郑月红)“铭记历史,开创未来——杜立特行动大救援主题影像展”全国巡展(重庆站)日前在重庆史迪威博物馆启幕。本次活动是2025年“杜立特行动大救援主题影像展”全国巡展的第六站,也是收官之站,展期将持续至12月28日。

为纪念中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年,今年7月起,杜立特行动大救援主题影像展已在南京、上海、黄山、杭州、武夷山等5个城市举办巡展。展览设置“完美突袭”“衢州营救”“血色曙光”“友谊桥梁”四个单元,汇集近80幅珍贵历史影像资料,生动再现1942年中国军民携手营救美军杜立特行动飞行员的感人故事,彰显了中美人民在战火中并肩奋战、守望相助的情谊。



12月2日,金华市金东区赤松镇北山口村佛手种植基地喜迎丰收,一盆盆佛手盆栽摆满大棚,“新农人”主播忙着直播带货。该村佛手种植面积约2000亩,近年来推出饮料、香熏等30多种与佛手相关的特色产品。

本报记者 金思成 通讯员 陈业 黄文龙 文/摄

一线调查

记者走访杭州多家药店调查“阴阳药价”现象—— 刷医保买药,价格竟比自费高

■ 浙江在线记者 廖君琳 陈雷 本报记者 李攀

近期,有杭州市民发现,部分药店以药品有“会员价”为由,告知市民自费比刷医保“更划算”。连日来,记者通过走访杭州多家医保定点药店发现,“阴阳价格”现象仍以隐性方式存在。在部分药店,同款药品医保结算费用高于自费,并且显著高于线上自费。

不同渠道差价不小

在位于杭州市上城区清江路的健康源药店,记者向店员咨询治疗神经性皮炎的药品,店员推荐了一款糠酸莫米松凝胶,售价58.2元,属于医保目录内药品。

店员表示,该药如刷当年医保,仅需额外自行支付几元钱。当记者追问如不走医保、完全自费的价格时,店员称可以给“会员价”,打完折46元左右。药品“会员价”只针对自费支付,刷医保结算不可享受。这样,同一药品,用医保支付比线下自费支付多花费12.2元。

同一药品价格的差异,不只存在于医保支付与自费之间。以记者购买的蒲地蓝消炎片

为例,同一款药经不同门店和渠道,价格不同。在位于杭州市临平区的欣舟大药房(邱山大街店),该药线下标价28.5元,刷历年医保与自费支付同价。但该药店外卖平台页面显示有门店优惠活动,在不使用外卖平台优惠的情况下,线上仅需17.66元。

当记者出示该页面后,店员允许记者在店内以“线上下单+自提”方式购买,但表示该方式无法使用医保支付。值得注意的是,药店提供的外卖订单小票上,两种药价显示为线下零售原价,而非实际售价。

针对药店医保支付比自费高的问题,记者咨询了杭州市医保局稽查部门,工作人员表示,药品医保价格应与自费价格一致,消费者如遇类似情况,可反馈给该部门,由工作人员核实。

虚高药价该由消费者埋单吗?

为何同一款药,商家推出的“会员价”远低于医保价?其中,成本转嫁是核心原因。采访中,部分药店反映医保结算存在回款周期长的问题。位于杭州市拱墅区的一家药店工作人员表示,其医保资金回款时间长达数月;位于上城区的一家药店工作人员也

表示回款周期在1个月以上。

“医保结算存在1个月至3个月的回款周期,药店需为医保购药行为垫付资金,资金回笼压力导致部分药店试图将成本转嫁给消费者。”北京中医药大学卫生健康法学教授邓勇分析,为覆盖这些成本,部分药店会将其附加到医保支付的药品价格中。

此外,浙江医药行业业内人士告诉记者,医药机构医保结算额度限制也是原因之一:“药店签约医保定点后,按月或年为单位结算,一旦超出医保额度,药店需自己贴补,经营成本增大,这是药店更倾向于市民自费的原因之一。”

“线上线下价格差异则是渠道竞争策略不同导致的。线上竞争激烈,商家大都将价格压得较低,以此薄利多销。”邓勇说。

另外,邓勇提及不少参保人对医保个人账户资金敏感度较低,当医保价高于自费时,“不用医保会亏钱”的心态导致消费者接受高价刷医保支付,这给一些定点药店违规操作留出空间。

但虚高的药价不该由消费者和医保基金埋单。邓勇认为,“阴阳药价”侵害了参保人员的权益,违规使用医保基金,造成基金损失,影响医保基金的安全性和可持续性。