

和联合国做生意，甬企还需迈过几道坎

记者 单玉紫枫 通讯员 王时颖



2019年年初，得力集团中标联合国人口基金（UNFPA）办公文具用品项目，成为其长期供应商。（俞永均 摄）



媒体记者在得力集团样品室参观。

“联合国项目事务署要采购一批实验室罩衫、制服、围裙运往缅甸，报价截至1月16日。”订单就在眼前，宁波天清进出口有限公司负责人张冲却有些懊恼——公司不是联合国供应商，不能参加投标。

自从两年前参加了一次联合国在浙江举办的采购贸易对接活动后，张冲就对联合国采购上了心：联合国一年面向全球采购规模超180亿美元，货物贸易占了一半，且市场稳定、无收款风险还能免关税，“想想就让人兴奋！”但是，樱桃好吃树难栽，直销联合国，在大多数外贸企业眼里，还有不少门槛要跨。

据市商务局一项调查显示，目前我市已经开展过联合国采购相关业务的企业数量较少，其中3家“尝鲜”企业通过联合国采购的年出口额均在100万美元到200万美元；在24家曾参加联合国采购对接的企业中，仅有2家进入询价阶段，6家表示产品不匹配，其他16家则因种种原因未开展进一步对接。

站在机会大门前的宁波，对未来的期许还有些“小心翼翼”。

顺理成章，还是相机而动？

点开“博闻”掌门人郭军听的朋友圈，几乎每一条都是产品的销售信息，从日用百货、工艺礼品到水果生鲜，应有尽有。

2019年，宁波博闻进出口公司一方面瞄准“内销”这盘大棋，另一方面将出口市场往“一带一路”沿线国家和地区延伸，迅速填补了市场洗牌后留下的部分空白，销售收入超12亿元。

但是，对于联合国采购，郭军听坦言仍在观望中，“周期长，付款慢，确实比较难。”

目前，联合国采购业务基本采用CIF和DAP模式，即供货企业需要将货物送到指定港口或目的地，并承担物流费用。此外，联合国采购一般不允许拼箱，即使订单货物较少，也必须整柜出口。专家指出，相较欧美企业，国内企业在后续物流成本控制能力上还存在一定差距，这

也导致部分企业选择供货给欧美企业后再“转售”给联合国。

在调查中，有企业反映部分联合国采购订单无预付款，收货后30至90天后付款，加上货物运输时间，企业往往要在几个月后才能收到付款。还有一些订单，则采用30%预付款、70%尾款的支付模式，但尾款支付周期较长，多则超过一年，无形中增加了企业的资金成本。而且联合国项目事务署只在北京设点，浙江区域没有办事机构，沟通对接多有不便。

另外，联合国机构十分看重企业生产和内部管理标准化，产品需要符合欧洲标准或美国标准并提供证书，在正式合作前需要对企业开展考核、验厂等流程。由于我市外贸企业多为中小企业，标准化程度与联合国机构的要求往往存在

一定差距，导致很多企业无法获得订单。

尽管如此，不少宁波企业依旧把联合国采购视为潜在蓝海。一家外贸50强企业负责人告诉记者，他们对联合国采购青睐有加，不仅是因为其本身具有一定的市场空间，还因为联合国采购有较高的门槛，成为联合国采购供应商是一块“金字招牌”，对倒逼企业提高自身能力和开拓全球市场有很强的促进作用。

以参加过联合国采购贸易洽谈暨培训的24家甬企为例，有15家企业表示有意愿开展联合国采购业务，占比为62.5%。经过参与贸易洽谈和培训，企业普遍了解到联合国采购的规模较大，是一个重要的待开发市场，希望政府能进一步搭建相关的平台，助力企业开拓此市场。

平台搭好，甬企蓄势待发

“上个月，我们特地成立了一个团队，专门负责联合国采购。”世贸通跨境电商部负责人谢亮说，作为全市唯一的国家级外贸综合平台试点企业，世贸通已经盯上了这个“香饽饽”。

据了解，要成为联合国潜在的供应商，首先要到联合国采购司、机构兼采购办公室及联合国办事处登记注册，通过审查，才有资格进入联合国采购链。

谢亮告诉记者，针对资质审查，世贸通会安排相关培训，为平台上的中小微企业量身打造。另一方面，团队正在梳理供应商数据，进行一对一的咨询。目前联系了30家左右企业，涉及多个行业，主要是轻工产品，比如手工工具、文具类的书包和小孩用的餐盘，以及手动叉

车、拖车等。

“等农历新年一过，我们还会有一些大的动作，主要针对两个方向，一是找买方，一是找卖方。”谢亮表示，目前世贸通平台共有会员企业5000多家，他们会从中筛选与联合国采购相关的供应商，安排团队具体对接；另外，由于联合国有五六十个组织，采购需求各不相同，即使拿到订单也需要进行一定处理，团队会跟进标书设计等一系列工作。

不知不觉中，格局已变。

“既要发挥已有重点企业的作用，发动龙头企业搭建联合国采购平台，还要鼓励企业加强生产和内部管理的标准化建设，不断提升企业管理水平，更要建立沟通联系机制，强化联合国采购宣传培训，完善政策扶持

发力总部经济 宁波该出什么牌？



记者 俞永均

前天，吉利汽车集团总部、吉利控股和梅赛德斯-奔驰组建的smart合资公司全球总部双双落户宁波杭州湾新区。这是宁波出台《深化改革推进总部经济高质量发展的实施方案》后，在发展总部经济方面取得的重要成绩。

总部经济（Headquarters Economy），是指以总部企业（机构）为龙头带动，形成总部集聚效应，实现产业链、供应链、创新链、价值链高度集成的一种经济形态。总部经济一旦形成，就可以给当地区域经济发展带来税收供应、产业聚集、消费带动、就业乘数、资本放大等明显的外溢效应。尽管近年来我市总部经济发展较快，但与上海、深圳、南京、杭州等发达地区相比，我市总部企业的规模实力、总部功能、产业布局等方面还有不少差距和需要完善之处。

面对全国新一轮总部企业争夺战，宁波该如何发力总部经济，增强城市的综合竞争力？

一要举全市之力引进世界和中国500强企业的地区总部。从“中国总部经济之都”上海的发展轨迹看，早在“九五”和“十五”期间，就有数百家国内上规模民营企业先后将总部迁至上海，“十一五”以来又吸引数百家跨国公司地区总部和研发中心落户，到去年11月底该市共落户跨国地区总部715家，其中大中华区、亚洲区、亚太区以及更大区域的总部115家。目前，宁波已经拥有143家世界500强企业的分支机构，下步重点是做好提升文章，支持跨国公司总部在甬设立投资中心、运营中心、结算中心、采购中心等经营性机构，并逐步向区域型总部转型。

二要鼓励跨国公司在甬设立高端“头脑中心”。跨国公司的产业技术研究院、外资研发中心等，代表了科技创新的“头部”，

是未来各大城市竞争的核心资源之一。对于宁波而言，引进外资研发中心是补科技创新短板的有效抓手。以位于杭州湾新区的吉利宁波研发中心为例，这里是吉利全球4大研发中心之一，建设了整车研究院、汽车动力总成研究院、新能源汽车研究院、汽车创意设计中心等研发集群。由于宁波不少汽车零配件企业是吉利的上下游企业，他们源源不断地与吉利宁波研发中心发生“化学反应”，提升了整个汽配行业的研究能力。

三要做好本土跨国公司培育和打造文章。近几年，为有效利用国际国内两个市场，宁波民企加快了走出去的步伐，或在东南亚、非洲等地设立生产基地，或把研发中心放在欧洲、美国、日本等发达地区，涌现了海天、得力、太平鸟等一批平台型总部企业。下一步，宁波要做好总部企业本土培育工作，鼓励有条件的企业通过设立分公司、生产基地或投资入股等方式，构建“总部—分支机构”“总部—生产基地”“总部—营销中心”等跨区域产业链，布局全国、走向全球，增强总部决策、结算、研发等功能，形成一批具有影响力的本土跨区域、跨国总部。

四要围绕“246”“225”发展新经济总部。如果说新一轮的总部争夺战中，跨国公司是主角，那么本轮争夺的焦点则是以瞪羚企业、独角兽企业为代表的创业成长型企业和本土企业。这方面，杭州已成为借力新经济总部实现弯道超车的典型城市，目前阿里巴巴和蚂蚁金服两家企业纳税总额就接近全市税收收入的1/3。宁波要紧紧围绕“246”万千亿级产业集群培育和“225”外贸双万亿行动，依托发达的产业配套和楼宇经济，引进和培养一批掌握核心技术的新经济总部。

当然，总部企业之争归根结底是营商环境的竞争。宁波要学习借鉴新加坡、上海等先进城市的做法，营造优越的金融和贸易便利化环境，为总部企业高管提供子女入学、医疗保健、人才住房等优惠政策和便利措施，力争成为各类总部落户的首选之地。

政策解读

共建长三角世界级城市群 宁波怎么干？

1月8日，《浙江省推进长江三角洲区域一体化发展行动方案》正式对外发布。该方案提出了“高水平建设大湾区，共同构建长三角产业创新协同体系”“高能级建设大都市区，共同打造长三角城市群金南翼”“高层次扩大对外开放，共同打造长三角‘一带一路’枢纽”等九大任务。

对照九大重点任务，其中不少与宁波息息相关。如在打造跨区域合作产业发展平台方面，《行动方案》提出，要支持宁波前湾新区打造沪浙产业合作发展区，进一步创新产业合作模式，推动产业深度对接和产城融合发展。在先进制造业集群方面，要集中建设一批高能级战略平台，率先打造宁波前湾新区等标志性创新大平台，选择一批具备核心技术、产业链完整、骨干企业支撑的优势产业，共同培育打造若干世界级先进制造业集群。

在协同建设长三角重大创新平台方面，《行动方案》指出，要规划建设环杭州湾高新技术产业带，加快推进杭州城西、宁波甬江、嘉兴G60等科创走廊建设，加快建设杭州、宁波、温州国家自主创新示范区，争取自主创新示范区扩区提升。

《行动方案》提出，要提升杭州、宁波、温州、金义等综合交通

枢纽功能，突出沪杭、杭绍甬舟、沪甬、沪舟、义甬舟以及杭州湾南岸沿湾、沿海等大通道的布局及运力提升，着力构建长三角省际省会城市和我省省域、市域、城区一小时交通圈。一批与宁波相关的公路、铁路和机场建设重大项目被写入方案，包括：推进通苏嘉甬、甬台温福、沪甬、甬舟等铁路项目；谋划宁象等都市圈城际项目；推动上海港和宁波舟山港分工合作、错位发展，积极推动大、小洋山全域一体化开发合作；加快宁波舟山港、嘉兴、温州、台州、浙中多式联运枢纽和海陆联运通道建设，规划建设北仑、金塘、梅山等重点港区进港铁路；推进京杭、杭甬运河航道改造提升；加快建设杭州、宁波、温州区域航空枢纽，积极推进宁波机场四期扩建等。

在大都市区和都市圈建设方面，《行动方案》提出，着力提高杭州、宁波、温州、金义四大都市区核心城市首位度和综合能级，加强杭州、宁波市圈与上海大都市圈协调联动。同时，加快推进宁波“一带一路”综合试验区建设，深化与中东欧国家投资贸易合作，建设“17+1”经贸合作示范区，办好中国—中东欧国家博览会。

（俞永均）

高不可攀，还是平易近人？

采购范围包括货物和服务两大部分，共涉及28个大类、457个小类的上万种商品和服务。其中，货物类30%为中国制造，但中国企业直接竞标获得的项目金额仅占联合国采购总金额的1.14%。

为什么绝大多数中国企业不直接卖货给联合国呢？

“最主要的原因，还是缺乏采购信息渠道。”市商务局对外贸易管理处处长李旭君告诉记者，对于中小微企业来说，和联合国做生意显得“高大上”，不知从何入手。

目前除政府组织的贸易洽谈和培训以外，企业缺少获取联合国采购信息的渠道。即使对接会上碰了面，企业也缺乏其他途径主动联系联合国项目事务署，很难开展后续业务。

另外，据参与过联合国采购的宁波企业反馈，除货值较大的药品、食品和专业设备以外，联合国采购的货物订单一般品类较多，往往单个订单就可能涉及上百种品类，且总额较小，为2万美元至5万美元。业内人士认为，相对中小微企业，这样的订单要求，更适合较大的综合型外贸企业及平台。