

# 浅析美国政府采购

美国政府采购已有 200 多年的历史，是世界上的政府采购金额最大的国家。各级政府每年的采购总额近 3 万亿美元，采购商品的品种范围广泛。除办公用品，文具，家具，机械，办公设备，公共设施，印刷品，服装，纺织，五金及 IT 产品之外，还包括农产品，食品，药品等。一般采购金额的大小可分为四类：100 万美金以上的大型采购，100—10 万美金的中型采购，10 万美金以下，2500 美金的小型采购和 2500 美金以下的微型采购。学校，监狱，政府使用的一般用品特别是印刷品，塑料品，家具，办公用品等，一般不会要求质量最好的，而且购买的东西大都属于消耗品。大概一到二年之内要进行重复采购，这种重复性可分析出其规律。让供应商可以有计划的生产和竞标，而且美国政府采购中蕴藏着极高利润。这就是美国政府采购的基本特点。

美国的政府采购除药品，武器和部分农产品等很少从国外进口外。一般政府采购商品没有明文规定不可以从国外进口。而是采购在招标文件中注明对当地企业的优惠条件，一般只是针对招标中的价格，比如美国当地企业商品价格即使比其他地区提供的价格高出 10%，也要选择当地企业，这就意味着我们提供的商品价格要比当地企业低 10%才行。这里要说明的当地企业或许是美国的一个州或一个市。但要求参加投标的公司必须是在美国注册的公司。如果通过在美国中标的企业，接他们的外包业务，就不用在美国设立分公司。。

美国《联邦采购法规》和政府机构采购规则对采购流程做了明确规定，主要规定以下三个阶段的程序：一是政府采购计划制定程序；二是合同签订程序；三是合同管理程序。

政府采购计划既要满足采购需求，同时也要符合所有相关法规和政策规定。需要政府采购机构的采购人员协同合作，采购计划的制定涉及缔约人员，规划人员，会计人员，法务人员和相关专业的专家。制定计划前进行市场

调研，估算采购价格。采购力求详尽。

采购机构根据不同的采购项目，规模和条件，采用公开招标，竞争性谈判或其他方式确定承包商，并与之签订采购合同。合同授予后，必须对合同加以管理以确保承包商能够提供符合政府机构要求的产品或服务。合同管理有严格的规章制度，合同管理的内容很多，主要包括对合同履行的监督，合同的变更，合同的终止等，都受到事先确定的管理和解决程序约束。

美国政府采购对小型企业还有一些特别优惠措施，美国小型企业法规定，联邦政府应尽可能向小型企业提供政府采购合同，包括政府采购总合同和政府采购分包合同。在政府采购合同比例上，小型企业法规定：

- 1， 一般小型企业每年获取合同金额应不少于总合同金额的 23%；
- 2， 2003 年以后历史经济落后地区小型企业则为 3%；
- 3， 伤残退伍军人所有小型企业每年获取同份额应不少于总合同及分包合同金额的 3%；
- 4， 弱势小企业为 5%；
- 5， 妇女所有小型企业则 5%；

其中小型企业的划分基本上为一般小型企业，历史经济落后地区小型企业，伤残退伍军人所有小型企业，弱势小型企业，妇女所有小型企业等五类。美国联邦政府采购合同总份额授予上述小型企业比例想应为 23%， 3%， 3%， 5%， 5%， 加总后为 39%。也就是说，美国联邦政府采购合同授予整个小企业的份额是 39%，而不只是其中一般小企业的份额 23%。

2010 年中国和美的双边贸易额已超过 3800 亿美金，美国市场销售的商品很多来自于中国制造。现在美国政府采购的很多商品也是来自中国制造，但这些商品都经美国当地公司参加美国政府的采购投标。而中国几乎没有企业直接参加美国的政府采购投标。其主要原因是中国企业认为想获得美国政府采购订单很难，而且完全不懂美国政府采购的流程及管理，毕竟中国 2003 年才出台《中

华人民共和国政府采购法》。很多企业对中国政府采购都还不了解；而实际上，获取美国政府采购订单并不难，比与那些大型跨国零售集团采购打交道要容易且利润还要高得多。在全球化市场的今天，中国企业走出去的同时，中国企业应该是了解世界各国政府采购这一巨大市场的时候了。