# 美国政府采购的国际化进程及对我国的借鉴

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-01-01

*\" 《内容简介》在市场经济下，政府的大量经济行为都涉及到政府采购，虽然我国没有开放政府采购市场，但由于WTO、WB、APEC等国际性和区域性组织的推动，国内企业争夺政府采购国际市场的需要，我国政府采购市场的开放已经逐步开始了。所以我国的政府...*

\" 《内容简介》在市场经济下，政府的大量经济行为都涉及到政府采购，虽然我国没有开放政府采购市场，但由于WTO、WB、APEC等国际性和区域性组织的推动，国内企业争夺政府采购国际市场的需要，我国政府采购市场的开放已经逐步开始了。所以我国的政府采购制度尚未完善，却面临发展和开放的双重压力。本文介绍了美国政府采购制度的国际化进程，希望对我国政府采购开放有所借鉴。

《关键词》市场准入、保护民族产业、政府采购协议、经济调整

一、美国政府采购的重要地位

政府采购不仅是美国国家预算支出管理的重要组成部分，同时也是美国企业收入的重要来源之一。 不仅如此，美国政府采购制度利用合理的商业竞争规则及财政等手段，不断追求制度的创新与完美。坚持公正与透明的原则，为企业发展创造了众多的机会，并且对促进企业持续发展起到良好作用。据一项追踪研究报告资料披露，1987年，美国有15%的企业接受美国州及联邦政府采购的订单，至90年代初期，这些企业大部分都运转正常，存活率为80%，比美国全行业企业存活率60%的指标高出许多，这显然是与其收入25%来自于各级政府的稳定采购额有关。

二、美国政府采购保护国内经济发展的重要措施

美国的政府采购在促进美国经济的发展的同时重视保护民族产业。它有五大目标：为纳税人创造最高的价值；维护商业公正及商业信誉；扩大商品竞争；降低商品采购的管理成本；进一步完善各种社会政策及经济政策。

一方面，采购活动中商业采购的味道非常浓。《合同竞争法案》明确指出，公平竞争是美国政府采购制度的基石，各级政府可以一次与不同的签约对象签订多项内容相同的合同，然后通过具体的“计件定单”，使不同的签约对象相互之间展开竞争，而且在签约对象选择过程中可以进行更为有效的信息沟通。政府和卖方在市场上是地位平等的交易双方，双方可以为了各自的利益进行“讨价还价”如果双方不能达成交易协议，卖方没有任何义务根据特殊条件向政府销售商品和服务。如果政府想从签约方得到优惠的签约条件和采购价格，就必须不断提高自己的购买能力。因此，在政府采购过程中，政府和供应商之间完全是一种商业关系，双方的行为都是以利益为基准，采购行为商业味很浓。通过这种商业化运作，有利于提高美国企业的竞争能力，为以后参与国际竞争奠定基础。美国的许多著名大企业如波音公司、洛克菲勒公司每年都从政府手中获得大量订单，可以说没有政府的扶持，这些企业也没有今天的强大竞争力。 《购买美国产品法》的国内要求有两个主要方面。首先，拟采购的项目即“最终产品”，必须是在美国制造的，其次，最终产品采用的“实质上全部的”组件也必须是在美国制造的。《购买美国产品法》授权，“只应购置在美国混合或生产的未制成物品、材料和供应品，以及在美国混合、生产或制造的(视情况而定)制成物品、材料或供应品用于公共目的”。也对联邦政府的建筑项目实施购买美国产品的限制。符合这些标准的产品被称之为本国最终产品，其决定因素是制造或开采过程的地点，而不是承包商的国籍。如果最终产品在美国制造，而且甚至少50%成本可归因于本国的部件，这货物将被认为是本国的最终产品。

美国国会还定期地通过一些特别的购买美国产品的规定，作为其预算核准立法和(或)预算拨款立法的组成部分，将一些产品的价格优惠标准从6%提高到25%，特别是在水、运输、大规模过境、机场和公路(建设)、能源及电信部门。

另外： 美国政府采购保护民族产业也体现在对中小企业的扶持上。

一般而言，在政府采购市场中，大型企业比中小型企业占有较大的优势，主要体现在资金实力强、劳动生产率高、信息灵敏以及经销网络广等方面。据分析，在争取政府采购定单过程中，中小企业的弱势主要是信息不畅和报价竞争的劣势，由于大公司的先进技术可能对采购信息产生垄断，他们的雄厚资金实力和专业化水平极易通过超低报价去挤压中小企业。美国政府为了顾全中小型企业的利益，为了防止在政府采购过程中出现大鱼吃小鱼等不公平的现象，在制定相关法律、政策扶持和组织推进等方面做了一些努力，并取得了可喜的成效。1993年，美国有10%以上的中小型企业成功地将自己的产品或劳务卖给了政府部门，无疑对中小型企业的发展起到了刺激的作用。因此，政府为维护政府采购的公开性和公平性原则，需要通过有关法规，为中小企业分享政府采购的利益创造一些先决条件。

美国在扶持中小企业参与政府采购方面的相关法规条款主要体现在《联邦政府采购法》和《购买美国产品法》之中。美国的《联邦政府采购法》中有关采购规则的主要内容之一是采购合同的公开规则，要求政府采购部门和采购官员将一切政府采购合同透明、公开。其目的有三个，一是可以扩大竞争范围；二是可以吸引更多的企业纳入政府采购市场；三是为中小企业提供得到政府资源的机会，扶持其生存和发展。 美国州及地方政府的采购更加偏爱中小企业，他们通过一系列优惠计划鼓励参与政府采购，扶持中小企业的发展。这个优惠计划各地方均不太相同，总体上看，无非存在三个方面的优惠。①在政府采购的报价方面，信息披露方面，为中小企业降低竞争门槛(比如执行《购买美国货法案》)，并且扩大信息网络和提供社会化服务。②尽量降低政府采购项目的标的，充分发挥中小企业小规模多灵活的特点。③制定面向中小企业的政府采购目标。新泽西州曾经对供应商做过一个调查。发现小企业愿意占有7%的政府采购份额，而当时州政府采购中来自小企业的份额只有1.5%。所以，在次年的政府采购计划中，政府就专门制定了一个目标，即规定政府采购支出的7%，必须支付给中小企业的供应商。

随着美国经济实力的增长，美国产品在国际市场中竞争力不断增强，美国逐渐不太强调《购买美国产品法》，因为他们的重点已经转到推动美国货进入国外市场，试图通过国际经济组织的贸易协定和政府采购协定打开外国的政府采购市场。进入20世纪80年代后，美国的《购买美国产品法》的地位明显低于《世贸组织贸易协定》、《泛美自由贸易区协定》等国际协定。

三、美国政府采购市场的对外开放进程

由于各国政府采购一般占ＧＮＰ的１０％左右，因此全球政府采购市场规模巨大，蕴藏着无限的商机，对美国等发达国家有着非常大的吸引力。美国努力把公平竞争，自由贸易的规则引入国际政府采购市场的同时，也积极对外开放本土的政府采购市场。

80年代后期，在日圆升值的背景下，日本经济开始趋于国际化。但是，当时的国际化表现为日本的商品、资本、人员向海外的强劲输出，而日本的国内市场，由于国内制度、规则和商业习惯所导致的市场特性。使外国的商品、资本、人员很难进入。所以日本经济的国际化表现为：对外有充分的国际化，对内则是闭塞的保护。结果，美国对日本的贸易逆差在90年代初每年都是几百亿美元，导致美国的强烈不满。日美贸易摩擦在80年代后期愈演愈烈。体现在日本的政府采购行为和政策上，则出现了日本企业实体既在国外中标又在国内中标，而国外企业实体很少在日本政府采购中中标的现象。同时，外国产品被使用的比例也比较低。

1988年， 在美国“贸易制裁”的压力下，日本制定了“关于市场准人的实施办法”，日本的政府采购行为开始趋于公开、透明化。根据“市场准入措施”，日本对政府采购的招标程序做了重大修改，允许外国企业实体参与日本国内企业合作投标阶段，直接进入日本市场参加竞争。与此同时，加大了日本商业习惯、规则与国际惯例统一的步伐，至少在表现上实行了彻底的开放政策。近年来日美签订的半导体协议、超级计算机协议及宇宙开发相关协议都是在这方面做出的必要举措。从而使得美国的大企业进入日本的速度加快，分得了日本政府采购市场中的一杯羹。 此外，美国还积极推动亚太经合组织（APEC）成员国相互开放政府采购市场。APEC中，以美国为首的发达国家有一整套较完善的政府采购立法、程序和体系，自身经济是开放利的，国内产业具有很强的竞争力，同时又是WTO《政府采购协议》的缔约国，积累了丰富的政府采购经验，在APEC政府采购谈判中强调开放政府采购对全球经济发展的重要性。美国在APEC政府采购领域谈判中尤为积极，竭力促成签署一项具有透明度、开放性和正当程序的关于政府采购的临时性协定，谋求建立一种全新的APEC成员经济体间提供非歧视性的竞争性投标机会的多边机制，以便让多的美国企业及其产品和服务通过公开、透明的投标竞争进入别国政府采购市场，获取更多的经济利益。而且美国在APEC政府采购谈判中，竭力鼓励APEC其他成员经济体加入WTO《政府采购协议》，成为其成员或观察员，并将此作为推进APEC政府采购领域实现自由化的谈判手段。由于美国等发达国家的促进，在1994年APEC各国领导人会议上，各国同意在202\_年前，将APEC建设成贸易和投资自由区，对于比较落后的成员，市场开放可以推迟到202\_年。一年以后，在俄萨卡行动纲领中，将相互开放政府采购市场列入贸易和投资自由化的目标之一。

美国政府采购制度并不是自由地向所有国家的供应商开放。《美国贸易法案》规定，不允许美国政府部门向没有和WTO、GPA组织签署协定的国家采购商品和劳务。尽管美国是世界贸易组织的《政府采购协议》的签字国，但美国在政府采购中仍高度重视保护本国工业，如《购买美国产品法》规定联邦政府在进行物资采购和公共建设项目时，必须承担购买美国制造的产品的义务。目前，《购买美国产品法》对世界贸易组织《政府采购协议》签字国的限制虽已大大减少，但对未加入《政府采购协议》的国家仍然适用。

四、对我国政府采购市场开放的借鉴作用

1、要完善国内政府采购制度，做好配套改革

美国的现代政府采购制度起步时间早，经过一百多年的发展，形成了比较完善的政府采购制度。既能维持政府机构日常办公所需，又能很好的促进经济的发展，对许多高新技术产业起了推动作用，具有明显的示范效应。在此基础上，美国才逐步适应国际形式，对外开放政府采购市场。我国的现代政府采购刚刚开始推行，但立即面临开放市场的压力，所以，完善我国的政府采购制度非常迫切。

政府采购制度的建立和完善需要其他方方面面改革的配套进行。我们应充分意识到，我国是在社会主义市场经济尚未完全建立的前提下开始逐步建立政府采购制度。作为政府采购主体之一的微观基础——企业没有真正形成“自主经营、自负盈亏”的硬约束机制；政府采购实体和采购主管部门的职能还没有彻底转变，还不能适应市场化的需要；各种市场主体的竞争环境和竞争条件不对等，使各类主体难以在同一起跑线上展开竞争，而且各类市场竞争主体的市场机会不均等，不平等的竞争必然导致不公平的结果，从而会使政府采购政策的公平竞争的机制失灵。作为政府采购客体的要素市场发育不充分，市场的信号机制不灵敏，而且还没有形成一个统一的市场体系。这都成\" 为政府采购制度完善的极大障碍。

2、政府采购市场的开放要采取渐进的策略

美国的政府采购对外开放经历了一个渐进的过程，开放的速度主要取决于国内经济发展的要求。而且政府采购市场的开放通常要遵循对等的原则，所以渐进原则包括三方面的含义：一是时间上渐进；二是开放的地区渐进；三是开放的产业渐进。时间上渐进是指政府采购市场的开放经过了一个比较长的时期，主要体现为逐步签订和加入一些多边和双边协议。开放的地区渐进是指政府采购市场对外开放是区别对待的，一般按对等的原则进行，美国的政府采购市场对许多国家是封闭的。开放的产业渐进是指通常各国开放的都是较具有竞争力的部门，对国内幼稚产业一般不开放，用政府采购来扶持这些幼稚产业的发展。为了避免对国内供应商的过大冲击，我国在开放政府采购市场方面要对开放的时间和产业顺序谨慎研究，采取渐进的策略逐步开放我国的政府采购市场。

世界市场是统一的，如果我国不开放国内采购市场，人家也不会对我们开放，我国企业将失去国外庞大的采购市场。那么，中国企业将失去国际上的竞争优势，而且外贸出口结构也难以调整。因此，政府采购市场的开放是必然趋势，但市场的开放一定要讲究渐进性和次序性。日本、韩国、香港等国家和地区都是在本国或本地区完全成为外向型经济国家后才加入《政府采购协议》，美国在加入《政府采购协议》后，依然在电信等某些领域不对国外供应商开放。所以我国必须加强研究，依据我国的经济发展水平、各行业的发展水平和产业政策的需要，确定市场开放的范围和层次。先对外开放有一定竞争优势，能与跨国公司相抗衡并能抵抗外资入侵的行业，如计算机硬件、办公设备、纺织等，后开放竞争力较弱的行业，如邮电、电信、金融保险等服务业。

3、充分发挥政府的推动和引导作用

在政府采购市场的开放中，美国政府发挥了积极的引导作用：一方面帮助本国供应商、尤其是高科技的中小企业开拓国外市场；另一方面又积极扶持国内幼稚产业，增强它们的竞争力。在制定政府采购市场对外开放的策略上，政府也是主要的推动者。我国政府采购市场的开放也离不开政府对供应商的帮助扶持，既要增强供应商在政府采购国际市场的竞争力，又要保护好国内的幼稚产业的发展。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！