

大家早上好！非常感谢财政部和中环联合认证中心邀请我参加会议，下面跟大家分享一下加拿大绿色采购和可持续政府绿色采购的状况，我感到特别荣幸能够来到中国，这是我第一次来北京，北京是一座非常优美的城市，昨天有人提醒我，我应该花点时间去看看故宫，在中国你们的文化真的是太惊人、太棒了，加拿大人在中国真的是可以学到很多东西。

我们知道绿色和可持续政府采购在北美，尤其是加拿大相对来说，是一个新的领域，我们和中国建立了非常重要的合作伙伴关系。这样的一个合作伙伴关系对于长期的发展来说是至关重要的，我们需要快速地去采纳和实施 GPP，即绿色政府采购这样的做法，这样才能够应对我们所面临的环境挑战。今天早晨我要跟大家分享一下我们所积累的一些经验，还有获得的教训，主要是在过去 25 年当中的一些经验教训。

首先介绍一下我自己，我的名字是 Tim，是 Reeve 咨询公司总裁，我们主要是和政府部门进行合作，主要是在可持续发展战略方面进行合作，尤其是针对政府绿色采购的项目，我们相信政府绿色采购和可持续采购对我们的环境发展来说至关重要。在今天的发言当中，我会进一步强调这一点。

我是从加拿大联邦政府的层面来进行介绍，我也会跟大家介绍一下我们和加拿大地方政府打交道的一些经验，尤其是我们有一些特殊的项目，在过去的七到八年当中，我们进行市政可持续采购项目的实施，该项目包括加拿大的一些市政府进行绿色合作，我会跟大家介绍

一下我们在加拿大开展绿色采购有哪些框架，也会跟大家分享一下我们所做的一些对标的工作，我们看了加拿大不同的地方政府的一个比较情况，在哪里取得了成功，在哪里还是存在着很多的挑战，在使我们的绿色采购走向下一个阶梯的时候还有哪些挑战。我想在中国，随着你们执行政府绿色采购一定会有很多的机会，我也会跟大家分享一下这些机会。在我发言结束之后，如果大家有什么意见和建议分享的话，我非常愿意跟大家来沟通。

政府绿色采购和可持续采购是一个非常重要的发展趋势，因为政府现在不仅仅只是采购绿色的产品，而且要去采购可持续的产品，可持续采购是一个总的框架术语，下面有几个绿色的，还有环境优选的产品，还有循环的、低排放的车辆、无毒的供应等等这些不同的主题。现在我们也非常关注道德采购，尤其是消费者越来越关注供应链当中的问题，人们对于道德采购非常感兴趣，要去确保这里有最低的国际标准要遵守，在生产和制造方面要遵守这些最低的国际标准。

人们对于社会采购也比较感兴趣，这是我们发现地方政府正在寻求的一个发展趋势，北美的政府和加拿大的政府，现在开始在我们日益城市化的环境当中去关注社会的挑战，包括要从那些促进经济发展的社会供应商这里去采购。为什么政府要参与到这样的采购当中呢？有哪些好处？在我们的工作当中，我们了解到政策确实是可以非常有效地推动这些采购的发展，但是我们必须要有比较高的价值的定位，并不是很多的加拿大的政府官员早晨醒来的时候就会去思考，我们需要更多的绿色的政府采购，他们更多考虑的是我们需要去促进金融的

发展、降低风险，需要当地政府和员工建立更好的联系，我们需要去提高我们的经济和生态效率，需要更多的品牌建设。

而绿色还有可持续的政府采购，需要成为他们所关注的问题的一部分，可持续的政府采购它是一个驱动力，是其他的政府优先事项的一个催化剂，现在我们对 GPP 和 SPP 进行了重新定位，这样的绿色的、可持续的政府采购，要成为政府优先事项的一个。我们开发了十个最佳实践的元素，是针对绿色和可持续采购的，现在我们把这十个要素进行全球范围内的推广。

首先是始于政策的，包括一些行为准则和承诺，不仅仅涉及到绿色，而且也涉及到社会的层面，也涉及到一些战略和计划，就像你们的五年计划一样，当然必须要有一些流程和工具，必须要有员工，还要有资源，包括国库司、财政部等等，他们也需要支持我们。当然我们还需要培训、沟通、协作，也至关重要，测量报告也是一个重要的组成部分，当然我们也需要供应链方面的支持。当然政府可以向市场发出信号，说我们要购买绿色产品，当然我们要和供应方合作，帮助他们进行绿色转型。

大部分的地方政府和加拿大的省政府和联邦政府，都开始进行一些可持续采购和道德采购的政策，这发出了明确的信号，向财政部的员工，还有政府的客户及供应商都传达了明确的信号，当政府进行采购的时候，价格、质量、可持续性和绿色，都是我们最重视的采购的标准，这也强调了不同的参与者、不同的主体的责任。

我刚才提到了，我们必须有一些最低的标准，最低的行为准则，

来去监管工作的环境和条件，我们要有一些最基本的国家标准，这些国家标准当中也纳入了这些政策。最近我们发现人们开始关注社会可持续发展，在加拿大，我们有非常多的土著人，他们现在越来越多的成为我们城市中心的一员，他们必须要拥有最好的经济机会，在过去几年给他们提供了非常不错的经济机会，有一些当地政府直接从他们这里进行采购，来帮助他们创造就业机会；或者给他们提供培训，帮助他们找到工作，因为他们面临着一些社会问题；或者给一些中小型企业提供很好的机会，可以让他们向政府来出售产品，这样的话可以让他们在经济当中发挥更大的作用，我们对绿色产品感兴趣，我们对于当地社会可持续的产品也是非常感兴趣的。

所有这些工作现在都是在我们的战略和行动计划的总框架下开展的，我们知道要成为一个有效的绿色采购的话，是需要时间的，我在联邦层面已经工作了很多年，在地方政府层面开展政府绿色采购已经有十年了，支出已经有几亿加元，我们要把这样的采购进行转型，要考虑到绿色和社会及可持续发展这些因素，我们这样的一个倡议多年的倡议，不会只会持续三年、六年，需要长时间才能出现这样的改变。

我们也知道像中国所做的生态标志一样，我们也必须要和政府内部的部门进行合作，要有人力资源、有效的工具来去实施 GPP，我们现在已经有了一些采购人员可以使用的采购模板，他们可以把模板纳入到采购文件当中；还有一些给供应商的调查问卷，获得关于他们的产品环境信息，还有一些检查清单，政府的采购人员可以利用这些检

查清单来提醒他们自己，在采购的时候是否有一些风险，有哪些机会。我们必须开发这些工具和流程，而且要对他们进行定制化的发展。

我们大约有三四百个产品的类别，它们是有着可靠的生态标志，但是还有很多的政府所采购的产品和服务，它们并不一定有环境标志，因此还有其他的一些工具和方法来帮助这些采购人员，了解哪些产品是有特定的绿色环保的特征，有附加值的。对于采购人员来说，包括国家和地方政府的采购人员，他们要进行这些工作管理的话，是需要额外的人力资源的。

现在加拿大联邦政府正在应对一个基础设施的危机，我们的医院、公路、桥梁都需要进行修复和翻新，这是联邦政府层面的支出，当然地方政府层面也要进行基础设施的建设，我们的财政部门是非常繁忙的，现在这些新的基础设施的投入，使他们的工作变得非常繁忙。与此同时，他们也要做一些额外的工作，比如说要考虑到他们所做的工作对环境和社会的影响，要考虑到绿色和可持续发展采购当中的影响，因此他们必须要有足够的人手，尤其是在早期，绿色政府采购是一种新的发展，而现在把它变成常规的实践，是需要更多的人手的。

成功的要素就是要进行更多的协作，我将会介绍一个可持续采购市政的联合项目，加拿大的地方政府形成了一个俱乐部，加拿大这些城市共同分享怎么样能够在实施绿色的公共采购中变得更加有效，可以说他们有来自于环境、财政等等相关部门的代表，可以分享相互的一些经验和工具。包括在绿色采购的过程中，怎么样能够更加有效。

这个项目本身也用虚拟的方式，比如说加拿大的各个利益相关方

一起通过建立一些工作组，通过一些电话会议和网络研讨会来分享最佳的实践，相互分享面临的一些趋势、机会和挑战，同时也有一些年度的行动计划，设定他们项目的一些新的目标和基准。同时我们有非常简单的，比如说他们有一个联络表，各个城市之间可以通过这个联络表相互联系。这个项目也帮助当地的政府更加好的开发出了一些有效的机制，使得他们能够很好地转型到 GPP 的实施中来。

我们知道非常重要的一点，我们要去识别出 GPP 这个项目的一些内部的受众，跟他们进行合作，使得他们能够更加有技能，更加能够去适应新的状况，同时能够更好地去实施 GPP 的政策。这个领域也是我们需要进一步改进的，多少招标里面有多少是要求生态标识的，有社会的要求或者环保的一些要求，但是我们并没有来去衡量出这个工作带来的影响是什么，比如说国家层面上二氧化碳的减排实现了多少，GPP 的工作使得二氧化碳减排了多少，包装的垃圾减排了多少等等。

我们要非常紧密地跟供给方进行合作，提供一些数据，使得我们能够更加有效地进行衡量和测量，这是非常重要的工作，因为没有这些数据，我们就没有办法能够建立起一个有说服力的架构，使得我们有绿色的资源，使得公共采购能够进一步推进。我们要跟供应商进行更多的合作，如果仅仅是进行一个招标，这个其实是一个方面，比如说供应商要进行投标等等，这个仅仅是一个方面，我们要在合同的基础之上，跟供应商进行合作，这个合同经常上三到五年，三到五年里面是可以进行更新的，在这个阶段里面我们要跟供应商进行合作，了解他们的一些新的创新以及包装，减少垃圾，减少有害物质、能源效

率，包括温室气体的减排等等。我们要很好地利用供应商网络中的创新和创造力，帮助政府实现我们的目标。

在联邦的层面上，我们每年有 870 亿左右加元的采购，加拿大的市政府、地方层级大概有 750 亿加元左右的采购，使我们整个经济体变得更加的绿色。对于刚才讲到的这个网络联盟 MCSP 我们有一个年度的报告，这个年度报告一般都是在圣诞节之后，在二月早期就会发布，这个时候也会在北美很多地区进行传播，这里会介绍它们取得的一些进展，在每一个城市的项目里面，他们会自己来评估自己在实施 GPP 方面的成果，从一到五进行评级，然后对结果进行一个分享。

他们也会识别出一些相应的挑战和缺口，比如说一个城市可能愿意跟另外一个城市进行合作，他们认为这个城市可能有一些很好的优势，可以进行合作、优势互补，或者有一些其他的机会。如果有机会的话，很愿意跟你们分享这个报告。

最后我来介绍一下我们的一些挑战和成功的故事。最主要的挑战有四大方面，第一个是缺乏时间和资源，这个工作是我们的副业，但是我们还需要有更多的员工、预算和培训，培训专业人士，使得工作效率更加高效。同时政府官员也必须要提醒员工，让他们了解绿色公共采购的重要性，进一步加强在政策中的信号。比如说政策有可能是几年之前通过的，需要跟员工进行进一步的宣传，培训和提高他们的意识，还有对于成功的测量和衡量也是一个非常大的挑战。我们取得了一些成功，我们可以对一些产品和服务作为一个重点，进一步的推动合作和协作。

再来分享一下我们一个城市的故事，是在温哥华旁边的一个城市，最近他们已经将他们的汽车换成了电动机车，他们很快也将开始采用更多的电动汽车，包括作为一个品牌宣传的机会，同时也是一个生态高效的机会。同时他们也有拼车的服务，昨天我也看到北京有提供自行车的项目，在加拿大我们也有这种拼车的服务，城市也可以通过这种拼车的服务，给员工提供出行的选择，不用每个人都去买车了。加拿大很多地区的冬天都是非常寒冷了，所以这个非常重要。

另外在埃德蒙顿这个城市，也做了非常好的雇员的合作和培训，每年他们都会有一个展会，将周边的各个城市共同邀请进来，来看他们的这些产品，然后去熟悉这些产品，最后再回到他们办公室之后，他们可以将这些产品很好地纳入到自己的采购行为中去。我们也看到，也有一些城市之间的联合采购活动，比如维多利亚，是在温哥华的旁边，是在西海岸，两个城市将汽车的采购放在一起，使得成本下降，同时更加绿色，降低纳税人的成本，一些小的周边的城市也可以跟他们联合招标。

最后我介绍一下我们在奥运会的时候做的工作，对于 GPP 和可持续发展的倡议做了大量的工作，奥运会的本身足迹是比较小的，但是它对加拿大带来了很大的机会，所以奥运会的奖牌用的是可再生的材料，比如说上面有金、银、铜的材料，可以采用废气的计算机金属来进行生产，来确保这个产品是非常环保的，同时也可以是非常创新、非常时髦的产品。

得到奖牌的每一个运动员都会拿到这样一束花，我们会用本地的



花，有一些工人在社会上面临一些问题，我们用这个花艺公司培训工人，尤其是很多女性，她们家庭的状况非常糟糕，或者说她们不得不离开自己的家庭，花艺公司就会雇佣这些女性来做这些花，给他们带来一些就业的机会。同时我们也希望能够创造给原住民的机会，我们也做了一些工作，当地原住民的企业家也能够奥运会上宣传他们的产品，也可以推广到其他的市场中去。

最后一个，我们也要展示这些非常有意思的产品，由于气候变化，在英属哥伦比亚地区，在冬季更加的暖和，在寒冷的时候甲壳虫经常会死亡，现在甲壳虫不会死亡了，它们开始吃树叶和松树的松针，这些树都死了。我们就把这个树很好地砍伐下来，生产成一些产品，发出一个信号，说明这些产品还是能够使用的，能够很好地把它发展成产品，这也是一个很好的宣传机会。中国也可以利用奥运会，在采购的过程中作为一个很好的机会，展示、宣传一些很好的做法、技术和产品，很好地推广可持续的生产和消费。

两千多年前，中国的哲学家老子说“千里之行，始于足下”，我们现在也在这个千里之行之上，我们需要花时间才能转变成一个绿色的经济体。但是我们不要拖延，尤其是在绿色采购和可持续的采购实践上不能耽搁，同时我们要认识到我们要花时间，而且要有合作伙伴的关系才能很好地推进。

非常感谢主办方邀请我分享加拿大的情况，也期待在今天后面的会议上了解到中国所使用的一些非常创新的技术，尤其是在 GPP 的实践中用到的可持续的技术，同时也预祝这个会议圆满成功，谢谢！

（本文根据速记整理，未经本人校阅）