

Zostań dostawcą wojsk amerykańskich stacjonujących w Polsce

| *Przewodnik dla przedsiębiorcy*

Wydanie II – aktualizacja – stan na dzień 20.10.2022



Ministerstwo
Rozwoju i Technologii

1.	Dlaczego warto startować w zamówieniach publicznych rządu USA?	1
1.1.	Obecność wojsk USA w Polsce: przyczyny, relacje i współpraca	1
1.2.	Zapotrzebowania wojska oraz analiza wydatków przez rząd USA	1
1.3.	Programy finansowania przez rząd USA operacji amerykańskich sił zbrojnych w Polsce	4
2.	Jakie jest prawo zamówień publicznych rządu USA?	8
2.1.	Podstawy prawne udziału w przetargach rządu USA	8
2.2.	Uregulowania prawne zamówień publicznych w USA	9
2.3.	Dodatkowe uwarunkowania prawne istotne w zamówieniach publicznych rządu USA	9
2.4.	Zwolnienie z VAT	12
3.	Jakie podstawowe kroki trzeba wykonać, żeby zostać dostawcą armii USA?	13
3.1.	NATO Commercial and Government Entity Code — NCAGE	14
3.2.	Rejestracja nowego dostawcy w bazie System of Award Management (SAM)	14
4.	Gdzie szukać informacji o przetargach rządu USA?	15
4.1.	Baza danych — SAM	16
4.2.	USA spending	17
4.3.	Jak korzystać z informacji publicznej oraz networkingu biznesowego	17
5.	Składanie oferty w amerykańskim systemie zamówień publicznych	21
5.1.	Przygotowanie podstawowych danych oferty	21
5.2.	Opis oferty technicznej	22
5.3.	Opis oferty cenowej	22
5.4.	Warunki płatności	22
5.5.	Dodatkowe dokumenty	23
6.	Jakie dokumenty uzupełniające po ewentualnej wygranej mogą być potrzebne?	24
6.1.	Plan bezpieczeństwa	25
6.2.	Plan bezpieczeństwa środowiskowego	25
6.3.	Plan zarządzania	25
6.4.	Plan zapewnienia jakości (QCP)	25
6.5.	Potwierdzenie ubezpieczenia (DBA)	26
7.	Wskazówki oraz rady dla przedsiębiorców	26
7.1.	Negocjacje z przedstawicielami rządu USA	26
7.2.	Ryzyka w trakcie realizacji zamówienia	27
7.3.	Jak zbudować długotrwałą współpracę	27
	Wykaz grafik i załączników	28

1.1. Obecność wojsk USA w Polsce: przyczyny, relacje i współpraca

Dzięki korzystnemu położeniu geograficznemu i politycznemu (bliskie sąsiedztwo Ukrainy i państw bałtyckich) Polska stała się głównym punktem strategicznym NATO, a zwłaszcza armii USA, mającym na celu zapobieżenie ewentualnej agresji.

Na skutek zaostrzania się konfliktów politycznych oraz zmiany dotyczącej bezpieczeństwa krajów członkowskich NATO i ich partnerów, od roku 2014 trwa powiększanie obecności wojsk sojuszu w Europie.



Grafika 1 - Obecność sił USA i NATO w Polsce (https://pl.usembassy.gov/pl/nato_usa/)

Stany Zjednoczone skoncentrowały rozmieszczenie swojej armii w Europie Środkowej i Wschodniej dzięki:

- zwiększonej rotacyjnej obecności wojskowej,
- dodatkowym ćwiczeniom i szkoleniom z sojusznikami i partnerami,
- ulepszonej infrastrukturze umożliwiającej większą zdolność reagowania,
- ulepszonym wstępnym rozmieszczaniu sprzętu amerykańskiego oraz zintensyfikowaniu wysiłków na rzecz budowania potencjału partnerskiego dla nowszych członków oraz partnerów NATO.

1.2. Zapotrzebowania wojska oraz analiza wydatków przez rząd USA

Instytucje rządowe Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej (dalej: USA) są jednymi z największych zamawiających na świecie, zapewniającymi przejrzysty i przewidywalny system zamówień publicznych. Są jednocześnie wiarygodnymi klientami, którzy regulują swoje zobowiązania terminowo, zgodnie z obowiązującymi przepisami. Jak podaje Ministerstwo Rozwoju i Technologii w 2018 r. polskie instytucje rządowe i samorządowe zawarły na podstawie Prawa zamówień publicznych kontrakty na kwotę 202 miliardów złotych.¹ W tym samym roku rząd federalny USA udzielił zamówień na kwotę 3,5 biliona złotych, czyli niemal dwudziestokrotnie wyższą niż uzyskana w Polsce.²

1. <https://www.gov.pl/web/rozwoj/sejm-uchwalil-nowe-prawo-zamowien-publicznych>

2. <https://www.usaspending.gov/#/>

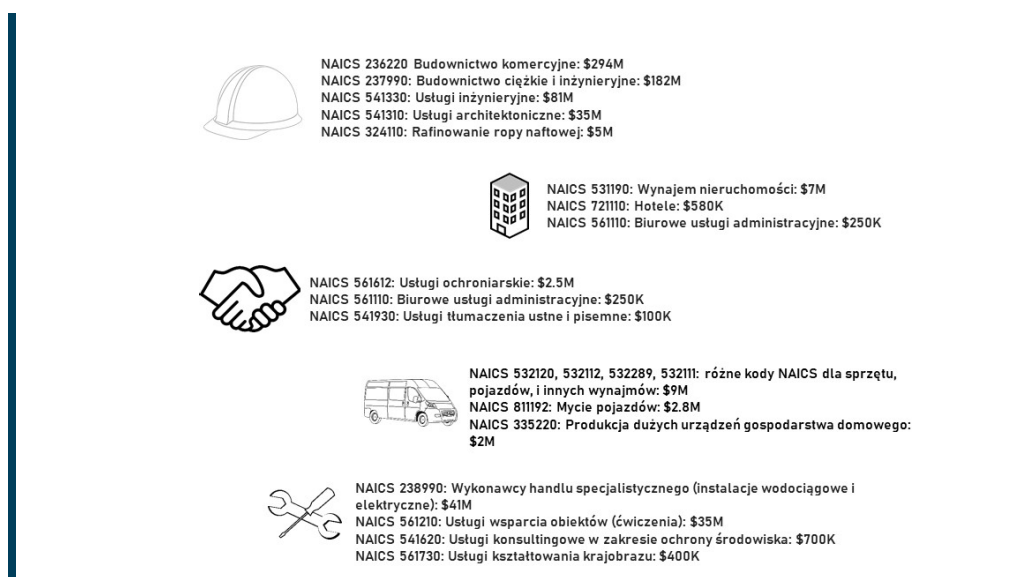
W celu wspierania działań swoich instytucji rozlokowanych na całym świecie, rząd USA zamawia wiele różnych produktów i usług. W niektórych przetargach mogą wziąć udział nie tylko amerykańskie firmy, instytucje czy obywatele, lecz także podmioty spoza USA.

Pełną listę wydatków można znaleźć i wygenerować w zależności od zastosowanych filtrów na portalu www.USAspending.gov, o którym bardziej szczegółowo napisze-my na kolejnych stronach tego przewodnika.

Poniżej natomiast zostaną przedstawione:

- Kategorie zakupów rządu USA najczęściej realizowane na terytorium Polski od 2017 roku;
- Wartość wydatków, jakie rząd USA zobowiązał się ponieść w ostatnich pięciu latach na terytorium Polski;
- Udział podmiotów zarejestrowanych w Polsce, które zostały głównymi wykonawcami kontraktów w tym samym okresie.

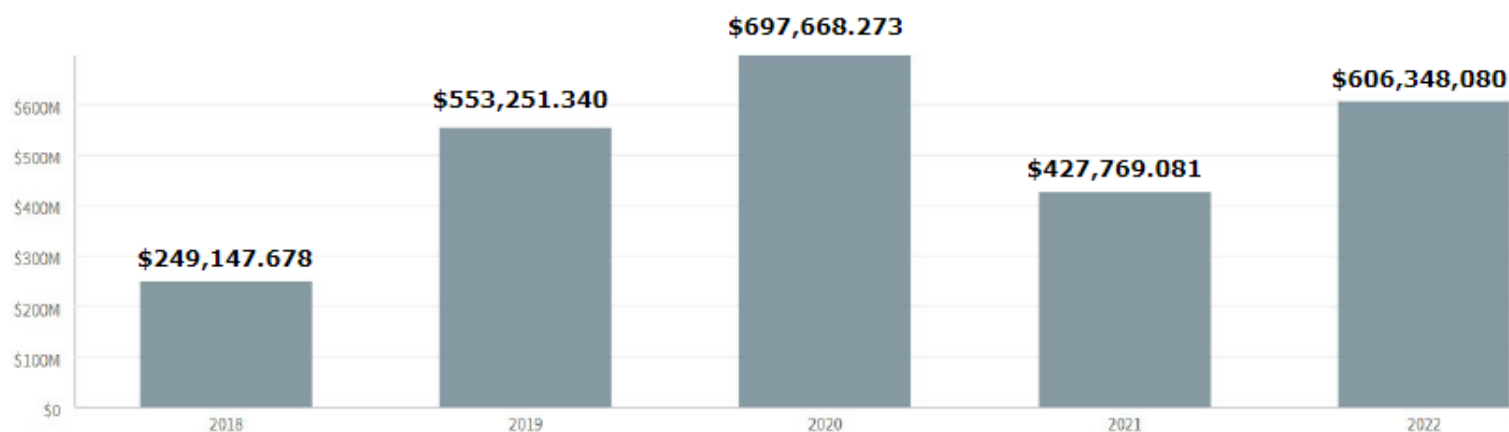
Dane te powinny stanowić punkt wyjścia przy analizie możliwości, jakie stają przed polskimi firmami, gdy mowa jest o przetargach rządu USA w Polsce.



Grafika 2 - Kategorie zakupów rządu USA w Polsce od roku 2017

Powyższa grafika potwierdza, że od 2017 roku zapotrzebowanie na różne usługi wsparcia obiektów, zarówno tych na terenie Stanów Zjednoczonych, jak i tych poza ich granicami, stanowi większą część wydatków rządu USA. Do nich należy m.in.: dostawa i obsługa obiektów mieszkaniowych oraz związanych z nimi czynności utrzymania (sprzątanie, naprawy, wymiany części, itp.), dostawa prowiantu i gotowanie, a także dodatkowe potrzeby bieżące wojsk. Rząd USA ciągle wzmacnia i rozbudowuje infrastrukturę, ponieważ amerykańskie wojsko ma zamiar przedłużyć swój rotacyjny oraz stacjonarny pobyt w Polsce.

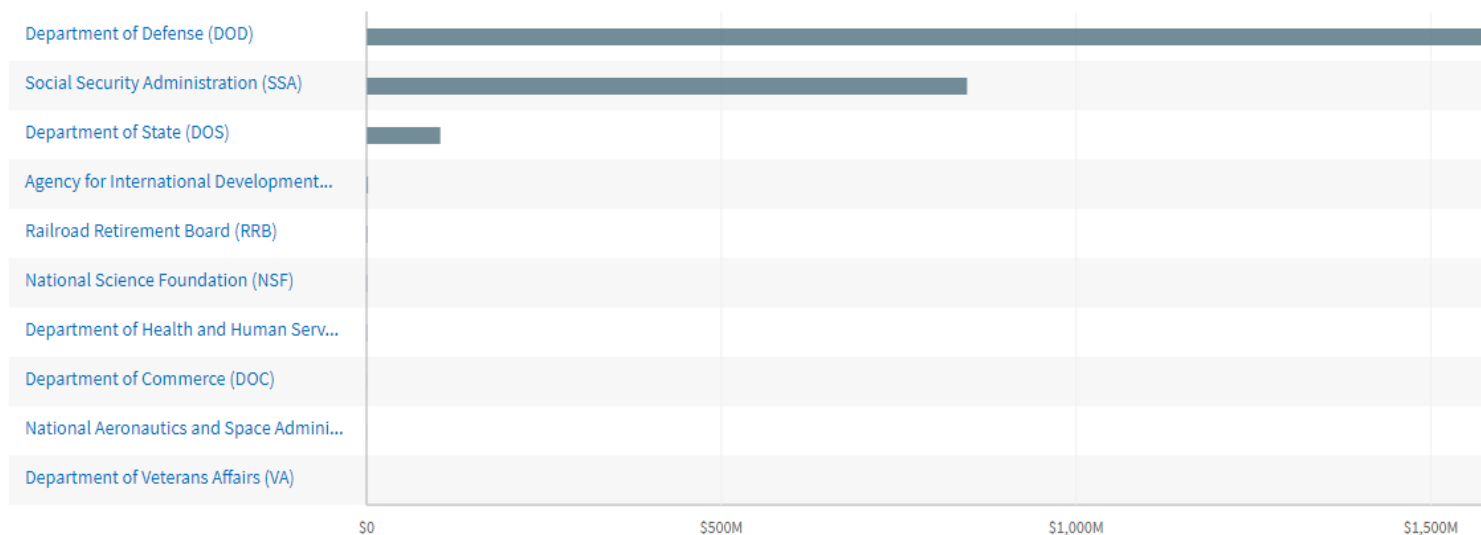
Kwota zobowiązań rządu USA na projekty realizowane na terenie Polski w latach 2018-2022



Grafika 3 - Zobowiązania rządu USA na projekty w Polsce, 2018-2022
(<https://www.usaspending.gov/#/>)

Powyższa grafika pokazuje wydatki rządu USA w przeciągu ostatnich 5 lat na programy i projekty realizowane wyłącznie na terytorium Polski. Tendencja spadkowa oznacza mniejszego zapotrzebowania, a tylko pokazuje, że wydatki te będą regularną częścią planu budżetowego w następnych latach.

Wykaz agencji, które najczęściej udzielają zamówień na terenie Polski



Grafika 4 - Wykaz agencji, które najczęściej udzielają zamówień na terenie Polski
(<https://www.usaspending.gov/>)



Warto też pamiętać o drobniejszych potrzebach wojskowych. W związku ze skalą operacji rządu USA małe zakupy, które odbywają się w trybie bezprzetargowym, realizowane są na zasadzie bezpośredniego kontaktu oficera odpowiedzialnego za zakup z przedsiębiorcą, wyboru towaru lub usługi oraz realizacji płatności kartą kredytową. Limity na taką płatność są różne w zależności od przedmiotu zamówienia oraz stopnia wojskowego oficera dokonującego zakupu, ale najczęściej wahają się w Polsce na poziomie od kilkunastu do kilkudziesięciu tysięcy dolarów.

Procedura mikrozakupów służy realizacji tych samych, bezpośrednich potrzeb operacyjnych wojska. Oficer dokonujący zakupu wybiera dostawcę na podstawie przyjętych przez siebie kryteriów. W związku z tym szanse firmy rosną znacząco, jeżeli jest ona widoczna na rynku w regionie, gdzie stacjonują wojska USA, a jej usługi są odpowiednio pozycjonowane w przeglądarkach internetowych. Mikrozakupy mogą być przyznawane bez szukania konkurencyjnych ofert, lecz mają próg: 10,000 USD na dostawę, 10,000 USD na usługi i 10,000 USD na tymczasowe konstrukcje budowlane.

Uczestnictwo w zamówieniach rządu USA to nie tylko możliwość bezpośredniego udziału w przetargach, lecz także znakomita okazja do poszerzenia swojej sieci kontaktów oraz nawiązania relacji z przedstawicielami różnych gałęzi przemysłu i usług.

Rosnąca obecność sił USA w Polsce to dobra okazja, by poznać możliwości, jakie daje amerykański system zamówień publicznych, a nawet zostać certyfikowanym dostawcą rządu USA.

W przewodniku zostały przedstawione informacje na temat rejestracji firmy w amerykańskim systemie zamówień publicznych, wyszukiwania przetargów, przygotowywania podstawowych ofert oraz budowania sieci kontaktów podczas udziału w przetargu.

1.3. Programy finansowania przez rząd USA operacji amerykańskich sił zbrojnych w Polsce

Każdego roku Kongres USA przegłosowuje ustawę o autoryzacji obrony narodowej — **National Defense Authorization Act** (dalej: NDAA), stanowiącą oficjalne przyznanie środków na bieżący rok oraz określa politykę dotyczącą działań oraz programów Departamentu Obrony — **Department of Defense** (dalej: DOD).

Najczęściej NDAA upoważnia do przyznania środków DOD na:

- zakupy i zaopatrzenie (broń, pojazdy i samoloty, budowa i remont statków, itp.);
- badania, testy i rozwój;
- programy przeciwdziałania dystrybucji i produkcji narkotyków;
- programy emerytalne dla byłych pracowników Sił Zbrojnych USA;
- wojskowe projekty budowlane i prace ziemne;
- operacje zagraniczne³.

Razem z tym NDAA uwzględnia pewne polityki dotyczące:

- zarządzania zakupami;
- międzynarodowych programów;
- spraw personelu cywilnego;
- programów strategicznych, cybernetycznych i wywiadowczych.

3. Overseas Contingency Operation – właśnie tego terminu polscy przedsiębiorcy powinni szukać w dokumencie NDAA, żeby dokonać analizy.

NDA, składający się z kilku tysięcy stron, określa jedynie plan budżetowy, natomiast autoryzacje na wykorzystanie tych pieniędzy dają inne dokumenty, które stanowią integralną część planu. Jednym z takich dokumentów jest rodzaj ustawy, który zezwala i rozбивa koszty na poszczególne programy – ustawa o przywłaszczeniu – **Defense Appropriation Act** (dalej: DAA). Na jej podstawie możliwe jest coroczne przeprowadzenie kontroli budżetu wynikającej z realizacji zadań określonych w NDA. Inaczej mówiąc, gdy NDA tylko opisuje plany budżetowe, ustawa DAA daje bezpośrednie pozwolenie na ich realizację.

A co za tym idzie? Zarezerwowanie środków na dalszą ich realizację. Środki te wchodzi w skład programów, z których wojsko USA finansuje swoje działania zagraniczne. Dzięki tym ustawom można dowiedzieć się m.in., jaką kwotę USA planują wydać na swoje siły zbrojne w Polsce. Przedsiębiorcy zainteresowani uzyskaniem informacji o wszystkich większych projektach planowanych w Polsce przez Departament Obrony USA powinni co roku weryfikować dane zawarte w ww. dokumentach.

Analiza budżetowa oraz regularna jej weryfikacja jest bardzo pomocna w przygotowaniu ofert cenowych lub ocenie potencjalnego zysku.

W przeciwieństwie do Polski, w której rok podatkowy kończy się 31 grudnia, w Stanach Zjednoczonych koniec roku budżetowego przypada na 30 września, co oznacza, że każdy kolejny proces alokacji rozpoczyna się 1 października.

Więcej informacji na ten temat można znaleźć w:

- NDA 2020⁴
- House Committee on Appropriations⁵

Część działań sił zbrojnych USA finansowanych jest pośrednio z budżetu amerykańskiego. W praktyce część działań sił USA jest wspierana z budżetu amerykańskiego pośrednio poprzez budżet NATO, w ramach pokrywania zobowiązań rządu USA wobec sił Paktu Północnoatlantyckiego.

Jednym z programów, na który warto zwrócić uwagę, jest Europejska Inicjatywa Odstraszenia — **European Deterrence Initiative** (dalej: EDI). Jej zadaniem jest umocnić pozycję USA na terenie Europy, wspierać obronę zbiorową oraz bezpieczeństwo sojuszników i partnerów.

European Deterrence Initiative

Since EDI was first proposed in FY 2014, the initiative has provided funding in support of five lines of effort: (1) Increased Presence, (2) Exercises and Training, (3) Enhanced Prepositioning, (4) Improved Infrastructure, and (5) Building Partnership Capacity. The FY 2021 EDI funding request allows the United States to build upon the successes already achieved by continuing to expand on activities across all five lines of effort.

European Deterrence Initiative (EDI) (Dollars in Millions)	FY 2019 Enacted	FY 2020 Enacted	FY 2021 Request
Increased Presence	1,874.7	2,051.2	1,449.4
Exercises and Training	290.8	608.7	293.8
Enhanced Prepositioning	3,189.8	2,337.7	1,936.4
Improved Infrastructure	826.8	539.6	436.4
Building Partnership Capacity ¹	352.3	424.0	384.0
Total:	6,534.4	5,961.2	4,500.0

Numbers may not add due to rounding

Grafika 5 - European Deterrence Initiative — wniosek budżetowy na 2021 r.

(https://comptroller.defense.gov/Portals/45/Documents/defbudget/fy2021/fy2021_EDI_JBook.pdf)

4. <https://www.congress.gov/bill/116th-congress/senate-bill/1790>

5. <https://appropriations.house.gov/>

Rosyjska agresja na Ukrainie spotkała się z bezpośrednią odpowiedzią, finansowaną przez EDI. Jest nią Operacja Atlantic Resolve — **Operation Atlantic Resolve** (dalej: OAR) — program rządowy obejmujący państwa Europy Środkowej (Polska, Węgry, Bułgaria, Rumunia, Litwa, Łotwa i Estonia), w ramach którego realizowane są różnorodne działania sił zbrojnych USA. Wspierane są działania związane z obecnością wojsk rotacyjnych w Polsce oraz aktywnością wojskową wynikającą z wcześniej zawartych międzynarodowych umów wieloletnich. Najlepszym przykładem realizacji tego programu jest organizacja ćwiczeń wojskowych z udziałem sił obronnych USA oraz lokowanie na terenie Polski amerykańskiego sprzętu i instalacji wojskowych.

Przykładem takich ćwiczeń są coroczne manewry, jak np. **Anakonda**, w których krajem przyjmującym jest Polska. Celem ćwiczeń jest koordynacja narodowych i koalicyjnych dowództw oraz pododdziałów w ramach połączonej operacji obronnej w warunkach zagrożeń hybrydowych. Co roku bierze w nich udział 18 państw członkowskich oraz 5 państw partnerskich NATO⁶.

Takie manewry są najczęściej powiązane z szeregiem innych międzynarodowych ćwiczeń, np. **Swift Response** (powietrznodesantowa operacja polegająca na przerzutach strategicznych sił USA do krajów Europy), **Saber Strike** (przemieszczenie sił USA do krajów bałtyckich oraz ćwiczenia na ich terytorium), **Baltops** (ćwiczenia sił morskich) lub **Saber Guardian** (ćwiczenia USA z krajami regionu Morza Czarnego). Największymi od 25 lat manewrami sił zbrojnych USA były **DEFENDER-20** — przerzut i rozmieszczanie 20 000 żołnierzy USA na terenie całej Europy.



European Phased Adaptive Array (dalej: EPAA) jest z kolei programem realizowanym już od wielu lat w całej Europie. Jednym z jego bardziej widocznych przykładów jest zlokalizowana w Redzikowie (woj. pomorskie) baza raketowa Aegis Ashore EPAA **Air and Missile Defense** (AMD), która w ramach regionalnego programu EPAA chroni USA oraz ich sojuszników przed międzykontynentalnymi rakietami balistycznymi — **Intercontinental Ballistic Missile** (ICBM).



6. <http://www.polska-zbrojna.pl/home/www/213?t=-Anakonda-16-tak-cwiczy-NATO#>

Skomplikowany system finansowania sił zbrojnych wymaga, aby firmy pragnące startować w przetargach rządu USA w pierwszej kolejności zapoznały się z przegłosowaną w 2019 roku przez Kongres USA ustawą NDAA sekcja 1280 o tytule **"Report on the Permanent Stationing of United States Forces in the Republic of Poland"**⁷ - Raport o Stałym Stacjonowaniu Sił Zbrojnych Stanów Zjednoczonych w Rzeczypospolitej Polskiej. Dokument ten określa priorytety działania sił zbrojnych USA na świecie, w tym także wzrost nakładów finansowych na działania sił rotacyjnych poza granicami kraju oraz udział w programach bilateralnych.

USA, w ramach inicjatywy **NATO Enhanced Forward Presence** (EFP), przyjętej w trakcie szczytu NATO w Warszawie w 2016 roku, finansują obecność grup bojowych oraz realizację projektów wojskowych w celu zagwarantowania bezpieczeństwa na tzw. flance wschodniej NATO. W realizacji tych zadań USA (jako partner strategiczny Polski) korzysta z systemu zamówień publicznych NATO. Dotyczy to wszystkich działań i projektów NATO w naszym regionie.⁸

Skala tej współpracy ma swoje odzwierciedlenie w konkretnych liczbach. W ostatnich dziesięciu latach USA oraz NATO zainwestowały w Polsce ponad 500 mld USD w instalacje wojskowe (MILCON). Z kolei minione dwadzieścia lat to setki milionów dolarów wydanych w ramach programu **NATO Security Investment Program** (NSIP).⁹



Grafika 6 - Mapa Wzmocnionej Wysuniętej Obecności (eFP) NATO
 (<https://lc.nato.int/operations/enhanced-forward-presence-efp>)

Wymienione w paragrafie programy stanowią bardzo ważne i rzetelne źródło informacji finansowania przez rząd USA. Zapoznanie się z nimi da odpowiedzi na pytania odnośnie do budżetowych planów USA wobec własnych wojsk. Krótka analiza będzie pomocna przy przygotowaniu ofert oraz wycen w razie uczestnictwa w jednym z przetargów.

7 <https://www.congress.gov/bill/115th-congress/house-bill/5515/text>

8. <https://lc.nato.int/operations/enhanced-forward-presence-efp>

9. <https://ziotp.wp.mil.pl/pl/>

2.1. Podstawy prawne udziału w przetargach rządu USA

Następnym ważnym punktem przygotowawczym dla każdego zainteresowanego jest zaznajomienie się z prawnymi kwestiami oraz regulacjami zamówień publicznych rządu USA, które zobowiązują wszystkich zaangażowanych do uczestniczenia lub realizacji procesu przetargowego.

Rzeczpospolitą Polską i USA wiążą dwu - oraz wielostronne relacje umożliwiające wzajemny udział w programach zamówień publicznych. Najważniejszym aktem jest Porozumienie o zamówieniach rządowych (ang. **Government Procurement Agreement**, dalej: Porozumienie GPA) Światowej Organizacji Handlu (ang. **World Trade Organization**, dalej: WTO) zawarte w 1994 roku, które weszło w życie w 1996 roku (Polska stała się jego stroną w wyniku przystąpienia do Unii Europejskiej w 2004 roku).

Celem Porozumienia GPA jest stworzenie podstaw wzajemnego, otwartego udziału w zamówieniach rządowych oraz liberalizacja i rozwój handlu międzynarodowego poprzez zapewnienie równego dostępu do rynku zamówień publicznych państw sygnatariuszy. Więcej informacji na ten temat znajduje się m.in. w poniższych dokumentach:

- WTO GPA¹⁰
- Zamówienia publiczne w świetle procedur Światowej Organizacji Handlu. Umowa o zamówieniach publicznych (GPA)¹¹
- **48 Code of Federal Regulations** (CFR) 25.403 — **Trade Agreements Act**¹²

Ze względu na lokalizację, rozmiar i naturę projektu, rodzaj przedsiębiorców mogących startować w przetargach ogłaszanych przez rząd USA może zostać ograniczony. Wynika to z:

- Ograniczenia udziału w przetargu do podmiotów podlegających amerykańskiej U.S. Small Business Administration (dalej: SBA)¹³ — agencji rządowej stworzonej w celu wspierania amerykańskich małych przedsiębiorstw. Jednak polskie firmy powinny mieć na uwadze realizowane przez nią programy, ponieważ mogą brać w nich udział jako podwykonawcy firm amerykańskich. Mogą także założyć własny oddział w USA i dzięki temu startować w takich przetargach;
- Dostępu do informacji wrażliwych, wymagających posiadania poświadczenia bezpieczeństwa;
- Przepisów ustawy Buy American Act¹⁴;
- Przepisów i ograniczeń szczegółowych, takich jak The Berry Amendment¹⁵;

Zagadnienie to zostanie omówione w dalszej części przewodnika w punkcie 2.3.

10. https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/gp_gpa_e.htm

11. https://www.uzp.gov.pl/data/assets/pdf_file/0020/28190/Publikacja_GPA.pdf

12. <https://www.govinfo.gov/app/details/CFR-2002-title48-vol1/CFR-2002-title48-vol1-sec25-403>

13. Termin Small Business odnosi się WYŁĄCZNIE do firm zarejestrowanych w USA, w rządowej agencji U.S. Small Business Administration (SBA): <https://www.sba.gov/>

14. <https://uscode.house.gov/view.xhtml?path=/prelim@title41/subtitle4/chapter83&edition=prelim>

15. https://www.acq.osd.mil/dpap/cpic/ic/berry_amendment_10_usc_2533a.html

2.2. Uregulowania prawne zamówień publicznych w USA

Nawet jeżeli firma nie jest głównym wykonawcą zamówienia rządu USA, a jedynie podwykonawcą, zapisy FAR obowiązują tę firmę przy realizacji zlecenia. Należy zatem zapoznać się z zasadami FAR przed rozpoczęciem realizacji zlecenia dla rządu USA i ustalić, które z przepisów odnoszą się do firmy.

Regulacje te nazywają się **Federal Acquisition Regulation** (dalej: FAR) oraz **Defense Federal Acquisition Regulation Supplement** (dalej: DFARS), na ich podstawie rząd USA podejmuje decyzje zakupowe, są one także odpowiednikiem polskiej ustawy Prawo zamówień publicznych z dnia 29 stycznia 2004 roku (Dz.U. z 2004 roku, nr 19, poz. 177). Natomiast ze względu na dość rozległą i złożoną strukturę trudno określić standardowe czy najważniejsze punkty do zapoznania się. Kiedy agencja rządu federalnego ogłasza przetarg, określa wiele odpowiednich sekcji FAR w oficjalnym dokumencie.

Większość z nich należy do sekcji FAR 52: **Solicitation Provisions and Contract Clauses**. Potencjalny wykonawca musi się do nich dostosować, wykazać, że będzie możliwe spełnienie obowiązujących przepisów lub przynajmniej stwierdzić, że jest z nich zwolniony. Dodatkowo warto pamiętać, że każda instytucja federalna może tworzyć (a raczej wybierać) własne zasady dla każdego zamówienia, co nie jest zabronione przez FAR. Jako potwierdzenie powyższej informacji można przeanalizować sekcje FAR 48 – **Federal Acquisition Regulation System**, z których najważniejsze są zaznaczone podczas rejestracji firmy w systemie SAM.

Wszelkie informacje o FAR dostępne są pod poniższymi linkami:

- FAR¹⁶
- DFARS¹⁷
- FAR part 25, foreign acquisition¹⁸
- Foreign Sourcing in Government Procurement¹⁹

Całość broszury została uzupełniona praktycznymi uwagami wynikającymi z wiedzy i wieloletniego udziału (popartego sukcesami) w procesach przetargowych amerykańskiego systemu zamówień publicznych.

W następnym punkcie bardziej szczegółowo opiszemy wyżej wymienione ograniczenia oraz możliwe sposoby, aby je zniwelować.

2.3. Dodatkowe uwarunkowania prawne istotne w zamówieniach publicznych rządu USA

Jak zauważono wyżej, są pewne prawne warunki, które na tzw. pierwszy rzut oka mogą dyskwalifikować uczestnictwo w przetargu polskiego przedsiębiorcy, ale nie warto się zniechęcać, tylko zapoznać się z tymi zagadnieniami, żeby znaleźć możliwe rozwiązanie.

16. <https://www.acquisition.gov/browse/index/far>

17. <https://www.acquisition.gov/dfars>

18. <https://www.acquisition.gov/content/part-25-foreign-acquisition#id1617MA07006>

19. <https://www.gao.gov/assets/700/699393.pdf>

Ustawa Kupuj Amerykańskie — **Buy American Act**²⁰ (dalej: BAA), podobnie jak przepisy w wielu krajach na świecie, jest ustawą odnoszącą się do kraju pochodzenia produktu lub usługi, nakazującą w pewnych specyficznych przypadkach kupować tylko te wytworzone w USA. Mimo że przepisy te w niewielkim stopniu odnoszą się do zakupów poza granicami USA, warto pamiętać o tej ustawie. Najczęściej jest ona stosowana przy zakupach dla sił zbrojnych. Należy sprawdzić w dokumentacji przetargowej, czy przepisy te obowiązują w danym przypadku.

Jeśli przepis ten pojawi się w postępowaniu, można założyć, że produkt lub usługę uznaje się za amerykańskie, gdy co najmniej 50% produktu lub usługi zostało wytworzone w USA.

Zagadnienie ma wiele niuansów i ściśle wiąże się z przepisami FAR. Należy dokładnie zapoznać się z przepisami FAR wymienionymi w danym postępowaniu, gdyż mogą one wykluczać firmę jako potencjalnych dostawców lub wymóc na firmie korzystanie z produktów wyprodukowanych w USA. Zapoznać się z zagadnieniem można wyszukując go po nazwie **The Buy American Act — Preferences for “Domestic” Supplies: In Brief**.²¹

Kolejny przepis **The Berry Amendment** (10 USC 2533a — Requirement to buy certain articles from American sources; exceptions) jest rozwinięciem przepisów wynikających z The Buy American Act, które może być stosowane poza granicami USA. Należy zawsze zweryfikować, czy w danym postępowaniu przetargowym stosuje się ten przepis, gdyż może on ograniczyć możliwość udziału w przetargu.^{22, 23}

The screenshot displays a contract opportunity page. On the left is a sidebar with a 'Contract Opportunity' header and a list of navigation links: 'General Information', 'Classification', 'Description', 'Attachments/Links', 'Contact Information', 'History', 'Award Notices', and 'What you think matters!'. At the bottom of the sidebar is a 'Provide Feedback' button. The main content area has a 'Classification' section with a red box around 'Original Set Aside: Total Small Business Set-Aside (FAR 19.5)'. Below this, it lists 'Product Service Code: 4020 - FIBER ROPE, CORDAGE, AND TWINE', 'NAICS Code: 314994 - Rope, Cordage, Twine, Tire Cord, and Tire Fabric Mills', and 'Place of Performance:'. The 'Description' section has a 'View Changes' button and contains text about a date change and a solicitation extension. A red box highlights the sentence 'Fast Ropes shall adhere to the Berry Amendment.' in the description. At the bottom of the description, it says 'Refer to attachments for solicitation and documents.'

Grafika 7 - Przykład postępowania zawierającego Berry Amendment i SBA

20 <https://uscode.house.gov/view.xhtml?path=/prelim@title41/subtitle4/chapter83&edition=prelim>

21. <https://fas.org/sgp/crs/misc/R43140.pdf>

22. <https://uscode.house.gov/view.xhtml?path=/prelim@title10/subtitleA/part4/chapter148&edition=prelim>

23. https://www.acq.osd.mil/dpaw/cpic/ic/berry_amendment_10_usc_2533a.html



Grafika 8 - Zrzut z ekranu strony [www.https://www.foia.gov/](https://www.foia.gov/)

Od 1967 roku w USA obowiązują przepisy o dostępie do informacji publicznej. Ustawa ***Freedom of Information Act***²⁴ (dalej: FOIA) umożliwia każdej osobie i organizacji dostęp do informacji każdej agencji federalnej. Na żądanie każda agencja federalna, w tym biura zamówień sił zbrojnych, jest zobowiązana do udzielenia informacji, chyba że dotyczy to jednego z dziewięciu wyjątków, takich jak m.in.: prawo do prywatności lub bezpieczeństwo narodowe. Na podstawie FOIA można wnioskować o informacje, takie jak: wynik przetargu, informacje o ofertach złożonych lub najkorzystniejszej ofercie.

Utworzona w 1953 roku ***Small Business Administration***²⁵ (dalej: SBA) jest agencją federalną, której zadaniem jest wspieranie firm typu Small Business (dalej: SB). Rząd USA określa co roku liczbę kontraktów, które muszą zostać przekazane do realizacji firmom typu SB. W niektórych departamentach rządu USA jest to nawet 25% wszystkich zamówień. Polskie firmy nie mogą otrzymać wsparcia SBA, jednak korzystając z różnych form networkingu, mogą wspierać firmy typu SB jako ich podwykonawcy i dzięki temu brać udział w przetargach zarezerwowanych tylko dla amerykańskich SB. Jednocześnie, zgodnie z szerokim orzecznictwem sądów, polskie firmy mogą korzystać ze wsparcia SBA, jeśli otworzą spółkę zarejestrowaną w USA, nawet jeżeli 100% jej kapitału należy do obywateli Polski. Można się zapoznać z tą informacją, wpisując nazwę „***Foreign ownership of U.S. registered SBA organizations ruling***”²⁶.

24. <https://www.foia.gov/>

25. <https://www.sba.gov/>

26. [https://govt.westlaw.com/sbaoha/Document/Ie2c6160fe66411e89d59c04243316042?viewType=FullText&listSource=Search&originationContext=Search+Result&transitionType=SearchItem&contextData=\(sc.Search\)&navigationPath=Search%2fv1%2fresults%2fnavigation%2fi0ad720f100000172e09f4aa65296807e%3fNav%3dADMINDECISION_PUBLICVIEW%26fragmentIdentifier%3dIe2c6160fe66411e89d59c04243316042%26startIndex%3d1%26transitionType%3dSearchItem%26contextData%3d%2528sc.Default%2529%26originationContext%3dSearch%2520Result&list=ADMINDECISION_PUBLICVIEW&rank=1&t_Method=tnc&t_querytext=CI\(5966\)](https://govt.westlaw.com/sbaoha/Document/Ie2c6160fe66411e89d59c04243316042?viewType=FullText&listSource=Search&originationContext=Search+Result&transitionType=SearchItem&contextData=(sc.Search)&navigationPath=Search%2fv1%2fresults%2fnavigation%2fi0ad720f100000172e09f4aa65296807e%3fNav%3dADMINDECISION_PUBLICVIEW%26fragmentIdentifier%3dIe2c6160fe66411e89d59c04243316042%26startIndex%3d1%26transitionType%3dSearchItem%26contextData%3d%2528sc.Default%2529%26originationContext%3dSearch%2520Result&list=ADMINDECISION_PUBLICVIEW&rank=1&t_Method=tnc&t_querytext=CI(5966))

2.4. Zwolnienie z VAT

W wyniku dwustronnej Umowy między Rządem Rzeczypospolitej a Rządem Stanów Zjednoczonych Ameryki o statusie sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych Ameryki na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 11 grudnia 2009 roku (Dz.U. 2010, nr 66, poz. 422)²⁷ – **Status of Forces Agreement** (SOFA), polski podmiot, który jest wykonawcą bądź podwykonawcą przetargu dla rządu USA, obowiązuje zwolnienie z VAT. Przepisy te odnoszą się wyłącznie do kontraktów realizowanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.²⁸

Z perspektywy firmy istotne jest, aby w momencie wygrania przetargu dla sił zbrojnych USA uzyskać pisemne zamówienie zawierające szczegółowo opisany przedmiot dostawy (może być to umowa) oraz certyfikat zwolnienia z VAT podpisany zarówno przez przedstawiciela wojsk USA, jak i dowódcę bazy, na terenie której realizowany będzie kontrakt. Certyfikat pozwala firmie na wystawienie siłom zbrojnym USA faktury z zerowym podatkiem VAT.

Należy pamiętać, by otrzymać certyfikat w ciągu 30 dni od wystawienia faktury, tak by dostarczyć go do księgowości firmy nie później niż do 25. dnia miesiąca następującego po miesiącu (lub kwartale w przypadku podatników, którzy wybrali taki okres rozliczeniowy), za który firma rozlicza transakcję. Wzór takiego formularza znajduje się w załączniku nr 1 przewodnika.

Nieotrzymanie certyfikatu zwolnienia podatkowego i zamówienia wraz ze specyfikacją w wyznaczonym terminie uniemożliwia zastosowanie stawki podatku VAT 0% dla dostaw towarów i świadczenia usług na rzecz sił zbrojnych USA i zobowiązuje firmę do stosownej korekty dokumentacji księgowej.

Z wyżej wymienionych powodów należy ściśle skoordynować współpracę osoby odpowiedzialnej w firmie za dokumentację z oficerem łącznikowym strony amerykańskiej oraz oficerem polskim odpowiedzialnym za kwestie administracyjne w bazie, w której realizowana jest dostawa lub usługa.

Jeżeli firma jest poddostawcą głównego wykonawcy, który wygrał przetarg dla sił USA, może ona również skorzystać z procesu opisanego powyżej. W tym przypadku kluczowa jest dobra koordynacja z głównym wykonawcą — gdyż to on jest zobowiązany pozyskać ww. certyfikat i ciąży na nim związana z tym odpowiedzialność.

Procedury i podstawy prawne zostały opisane dokładnie w dokumencie:

- Zastosowanie stawki podatku VAT 0% od dostaw towarów i świadczenia usług na rzecz sił zbrojnych Stanów Zjednoczonych Ameryki stacjonujących w Polsce.²⁹

27. <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20100660422>;

28. <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20150000817>

29. www.podatki.gov.pl/vat/wyjasnienia/dostawa-towarow-i-swiadczenie-uslug-na-rzecz-sil-zbrojnych-usa/

3.1. NATO Commercial and Government Entity Code — NCAGE

Firmy, które chcą zarejestrować się w bazie SAM, muszą zarejestrować się także w rządowej bazie danych NCAGE obsługiwanej w Polsce przez Wojskowe Centrum Normalizacji, Jakości i Kodyfikacji (WCNJK) —³⁰ jednostkę podległą Ministerstwu Obrony Narodowej.

Kod NCAGE, jak wspomniano wyżej, daje możliwość każdemu przedstawicielowi rządowemu możliwość zbadania firmy pod względem wiarygodności i bezpieczeństwa. Dodatkowo posiadanie NCAGE oznacza, że firma automatycznie jest wpisana na elektroniczną listę oferentów, co jest bardzo przydatne dla firm, które są zainteresowane ubieganiem się o projekty NATO, jak dostawcy materiałów, gotowych produktów czy usług.

Wzór wniosku znajduje się na stronie WCNJK³¹ oraz w załączniku 2.

Kod NCAGE nadawany jest przez WCNJK BEZPŁATNIE!

Kod NATO Podmiotu Gospodarczego (NATO Commercial and Government Entity Code – NCAGE Code) przydzielany jest w ramach Systemu Kodyfikacyjnego NATO (NATO Codification System – NCS) podmiotom gospodarczym (PG), których działalność gospodarcza związana jest z asortymentem wyrobów objętych [Klasyfikacją Zaopatrzenia NATO \(NATO Supply Classification – NSC\)](#) lub świadczeniem usług na rzecz obronności.

Podmiotami tymi są:

- organizacje będące źródłami pozyskiwania wyrobów, w tym dostawcy i dystrybutorzy,
- organizacje, które zarządzają projektami wyrobów,
- organizacje produkujące wyroby,
- organizacje opracowujące krajowe lub międzynarodowe normy/specyfikacje,
- organizacje NATO ds. Produkcji i Logistyki lub agencje NATO, które prowadzą działalność projektową, produkcyjną lub dostarczają normy/specyfikacje lub rysunki techniczne zawierające informacje wykorzystywane w celu identyfikacji wyrobu,
- dostawcy usług prowadzący działalność w obszarze logistyki (warsztaty, przewoźnicy itp.),
- dostawcy usług takich jak konsultacje, szkolenia, badania naukowe, w tym osoby fizyczne.

Struktura kodu NCAGE dla polskich PG:

####H, gdzie:
- cyfra
* - litera lub cyfra
H - literowy przyrostek przydzielony dla Polski (NCAGE suffix).

Grafika 10 - Zrzut z ekranu strony www.wcnjk.wp.mil.pl

Skan wypełnionego wniosku o nadanie numeru NCAGE, skan zaświadczenia o nadaniu numeru REGON oraz w zależności od typu prowadzonej działalności: aktualny wyciąg z KRS lub CEIDG należy przesłać na adres wcnjk@ron.mil.pl. Decyzja o uzyskaniu Kodu NCAGE przyjdzie w ciągu maksymalnie 14 dni roboczych drogą mailową na elektroniczny adres podany przy rejestracji i/lub z którego był wysłany wniosek.

3.2. Rejestracja nowego dostawcy w bazie System of Award Management

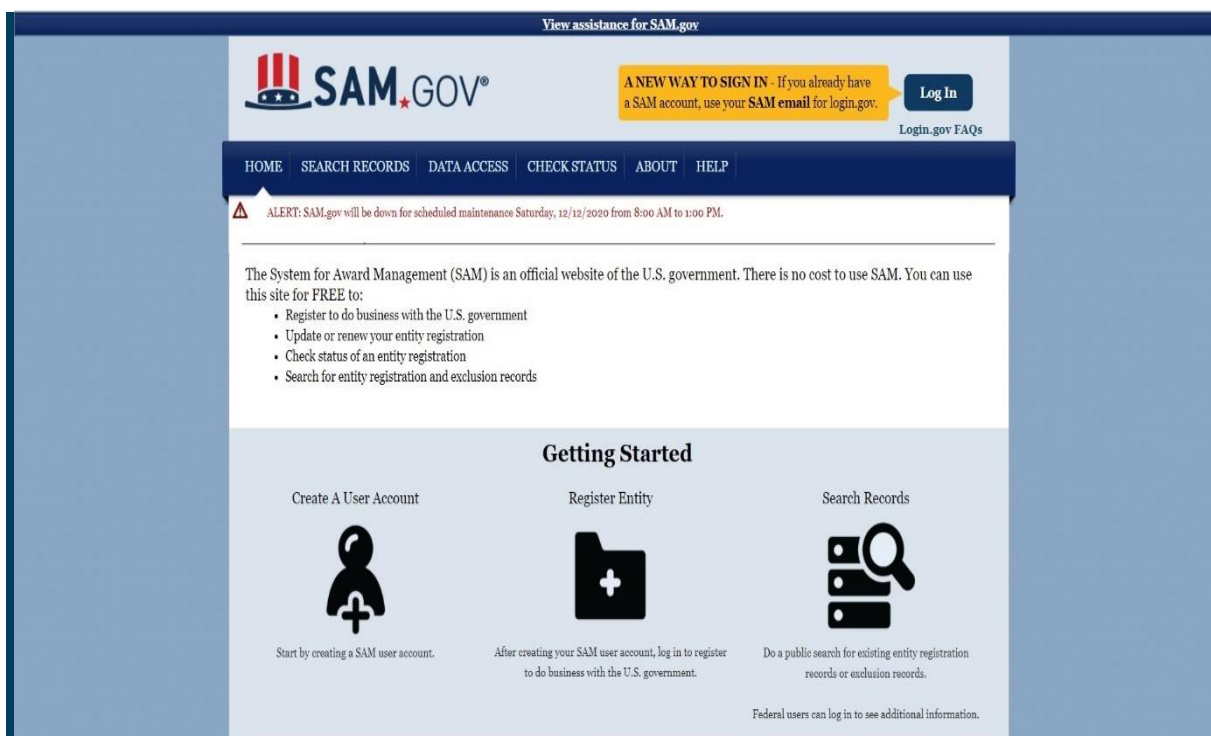
Rejestracja jest bezpłatna, nie tworzy dla firmy żadnego zobowiązania finansowego, a w momencie ogłoszenia przetargu daje możliwość skupienia się na wymaganiach merytorycznych postawionych przez zamawiającego. Instrukcja rejestracji stanowi załącznik numer 3 do niniejszego przewodnika.

Proces rejestracji w SAM może trwać nawet kilka tygodni, dlatego należy go rozpocząć z odpowiednim wyprzedzeniem, a nie w momencie ogłoszenia przetargu. Zazwyczaj czas na składanie ofert jest znacznie krótszy niż czas potrzebny na przepracowanie zgłoszenia i skompletowanie wymaganej dokumentacji.

30. <https://wcnjk.wp.mil.pl/pl/pages/kod-ncage-2019-01-22-j/>

31. https://wcnjk.wp.mil.pl/u/form_ncage_2020.doc

Rejestracja w tej bazie danych umożliwia firmom przedstawienie wielkości i statusu finansowego poprzez wypełnienie wymaganych klauzul informacyjnych i przedstawienie odpowiednich zaświadczeń. Agencje federalne używają SAM również jako narzędzia marketingowego w swoich działaniach biznesowych, ponieważ umożliwia im to wyszukiwanie konkretnej firmy na podstawie jej możliwości, wielkości, miejsca i doświadczenia.



Grafika 11 - Zrzut ekranu głównej strony SAM

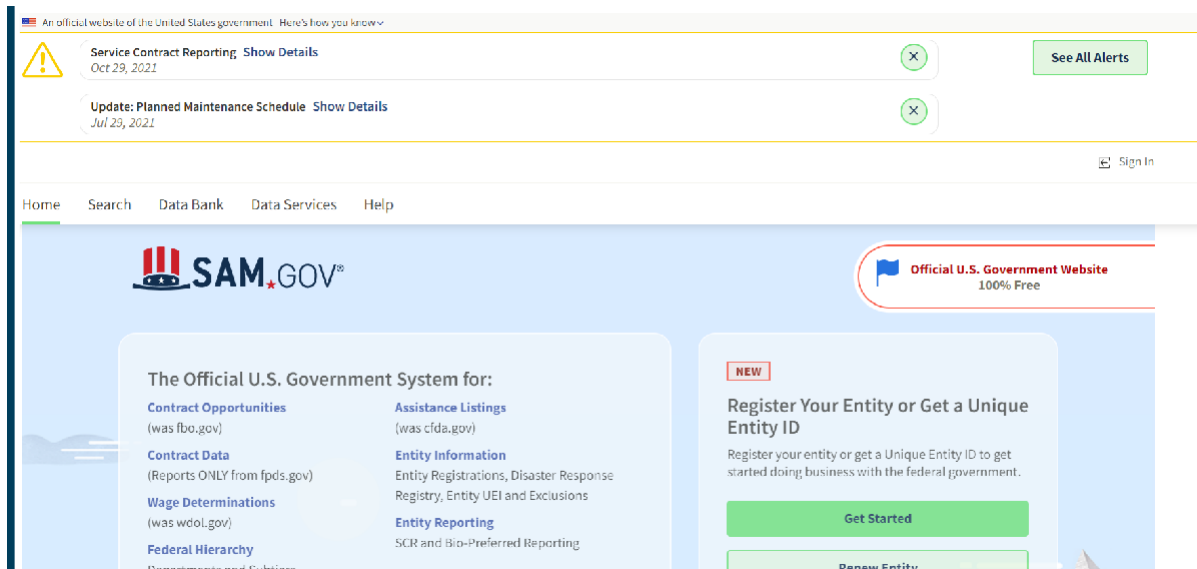
Podczas rejestracji w bazie SAM firma będzie musiała zidentyfikować swoje kody NAICS. Jest to kod otrzymany w ramach Północnoamerykańskiego Systemu Klasyfikacji Przemysłowej – North American Industrial Classification System, który w przeciwieństwie do NCAGE, jest systemem samodzielnym, co oznacza, że każda firma może wybrać własną listę kodów NAICS, biorąc pod uwagę swoją podstawową działalność biznesową i wszystkie biznesowe zadania. Kod został stworzony do analizy statystycznej i klasyfikacji przemysłu. Ponadto wiele agencji rządowych opracowało wymagania NAICS dla własnych potrzeb przemysłowych. (Grafika 2).

4. Gdzie szukać informacji o przetargach rządu USA?

Po zakończeniu rejestracji przedsiębiorstwa można rozpocząć poszukiwanie informacji o zamówieniach publicznych. Rząd USA jest podzielony na piętnaście departamentów, które są odpowiednikami polskich ministerstw. Każdy z nich realizuje własne procedury zakupowe oraz zasady przeprowadzania postępowań przetargowych. Istotne jest więc dokładne zrozumienie reguł ich działania. W przewodniku przedstawione zostały wyłącznie te, które dotyczą Departamentu Obrony. Omówione poniżej bazy danych stanowią punkt wyjścia dla każdego przedsiębiorcy zainteresowanego tematem zamówień publicznych rządu USA.

4.1. Baza danych – SAM

Portal SAM (<https://sam.gov>) to podstawowy system, w którym zbierana jest większość informacji o zamówieniach publicznych rządu USA. System ten w 2019 roku zastąpił systemy FBO oraz FedBizOps. Na załączonej grafice nr 13 widać bazy, które zostały wchłonięte przez system Beta.SAM w pierwszej kolejności, i teraz, SAM.



Grafika 12 - Zrzut z ekranu przedstawiający wygląd startowy strony <https://SAM.gov>

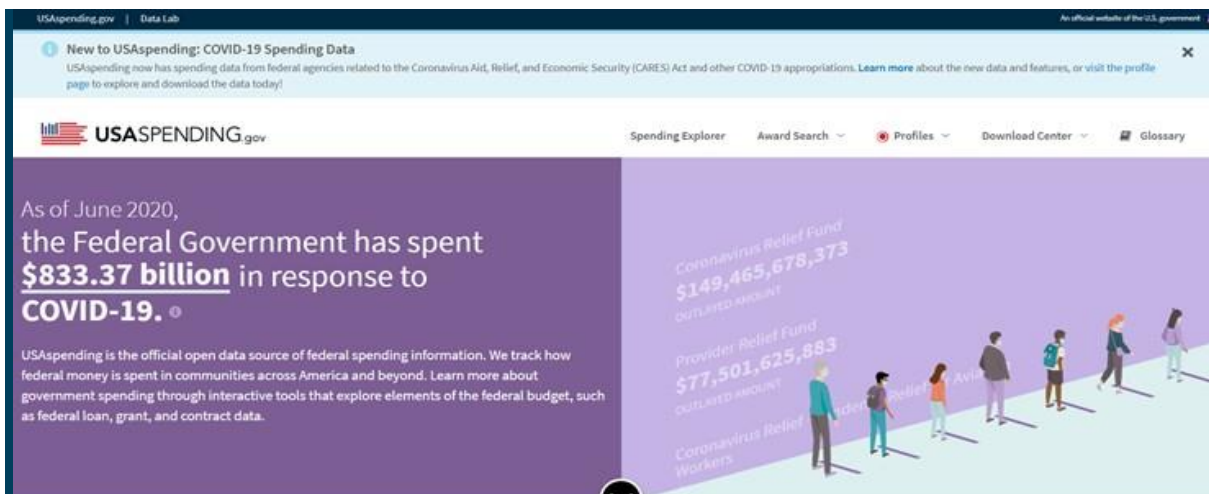


Grafika 13 - Bazy, które zostały włączone do strony Beta.SAM w pierwszym etapie integracji. To przejście jest zakończone, a wszystkie informacje można znaleźć w SAM. <https://sam.gov>.

Z tego powodu po rejestracji warto skorzystać z zakładki „Help”, by poznać wszelkie aktualne funkcjonalności portalu.

4.2. USA Spending

Portal USA Spending śledzi wszelkie wydatki rządu USA na całym świecie. Korzystanie z niego pomaga w pozyskaniu informacji o wcześniejszych wydatkach rządu USA oraz znajdowaniu firm, które mają doświadczenie w dostarczaniu konkretnych produktów i usług, czyli wiarygodnych partnerów biznesowych do przyszłych przetargów.



Grafika 14 - Zrzut z ekranu strony www.usaspending.gov

4.3. Jak korzystać z informacji publicznej oraz networkingu biznesowego

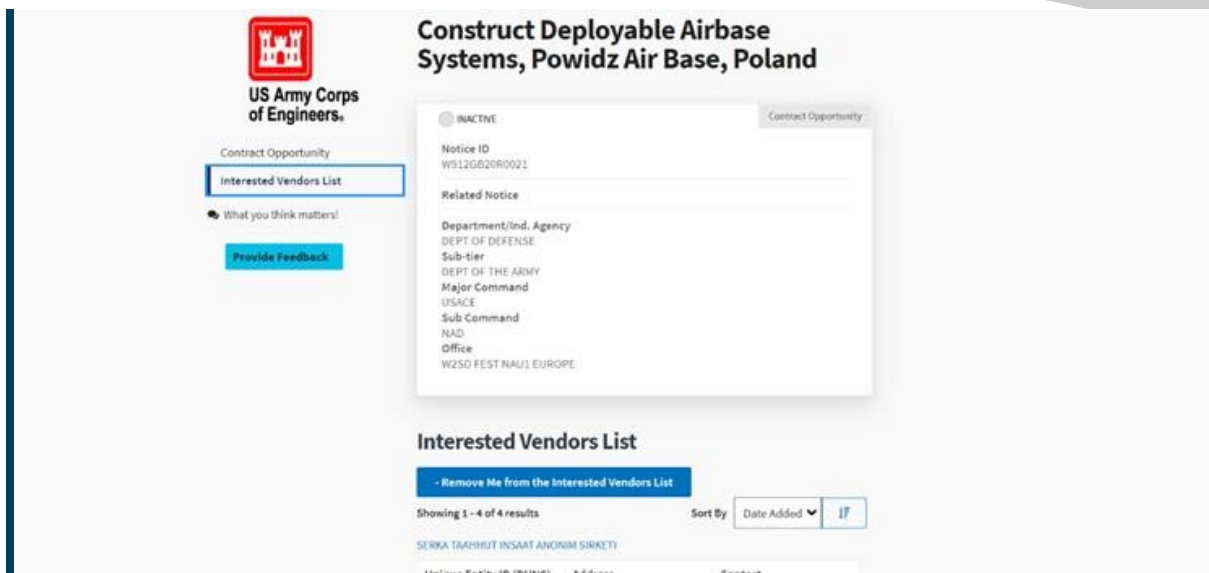
Polskie przedsiębiorstwa, w zależności od swojej wielkości i skali działania, mogą nie mieć zasobów ani personelu, by śledzić aktualne informacje oraz analizować wszystkie działania rządu USA w Europie. Korzystanie z opisanych w poradniku narzędzi umożliwia firmom zainteresowanym realizacją projektów rządu USA na terenie Polski niskokosztowe wyszukiwanie ofert i efektywny networking.

Kluczem do rozpoczęcia działań na rynku amerykańskich zamówień publicznych po rejestracji w bazie SAM może być zostanie podwykonawcą, profesjonalny networking biznesowy albo sprzedanie produktu lub usługi w ramach procedury mikro-zakupów.

Dla wielu polskich firm świetnym sposobem na udział w amerykańskich zamówieniach publicznych jest zostanie podwykonawcą większych firm (często zagranicznych), które wygrały przetargi na realizację zamówień rządu USA w Polsce lub w jakimś określonym regionie, do którego Polska także się zalicza. Aby to zrobić, należy wyszukać interesującą daną firmę kontrakt za pomocą bazy SAM oraz innych opisanych systemów, a następnie sprawdzić dane kontaktowe przedstawicieli firmy, która ten kontrakt wygrała. Dane te znajdują się w systemie.

Wiele kontraktów, m.in. na utrzymanie techniczne baz, jest napisanych w taki sposób, że główny wykonawca tylko ramowo wie, co będzie musiał dostarczyć, i w trybie ciągłym zbiera informacje o wszystkich dostawcach usług w danym regionie. Posiadanie numeru NCAGE oraz rejestracja w bazie SAM działają na korzyść zainteresowanej firmy, gdyż łatwiej jest ją zidentyfikować jako potencjalnego wiarygodnego partnera biznesowego.

W ramach zwiększania szans na zdobycie kontraktu i budowania relacji biznesowych warto nawiązać kontakt z innymi firmami, które składały oferty do danego kontraktu, a nie wygrały (informacja dostępna jest w portalu SAM). Jest to o tyle istotne, że wszyscy liczący się gracze na rynku zamówień publicznych w trybie ciągłym szukają podwykonawców w różnych częściach świata.



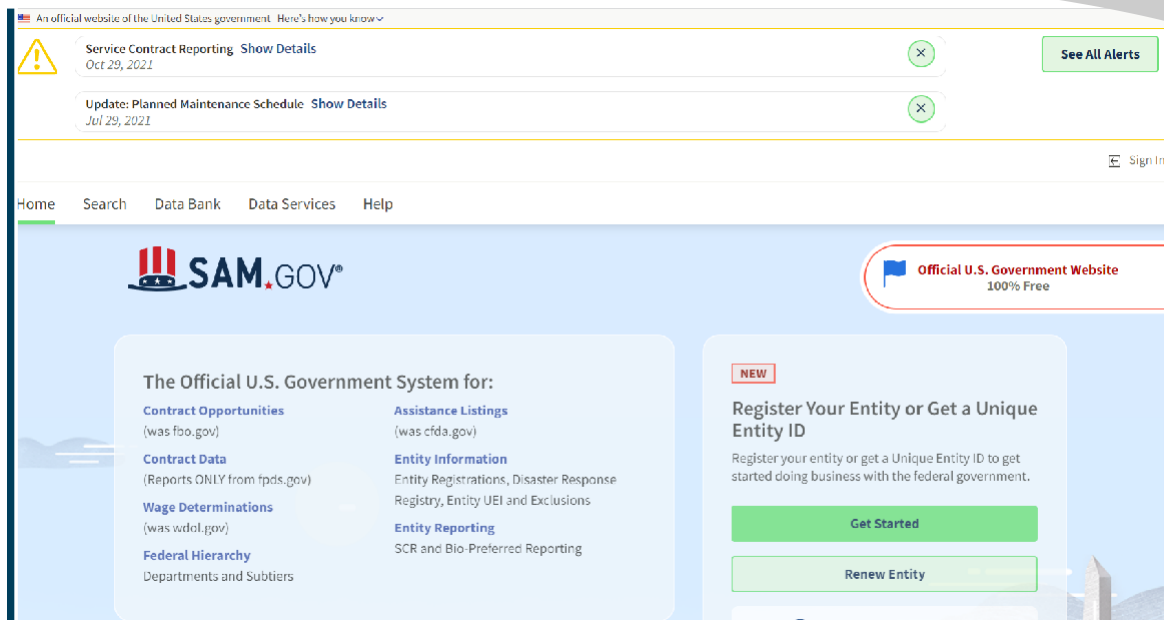
Grafika 15 - Zrzut z ekranu ze strony <https://sam.gov/> — przykład listy dostawców zainteresowanych kontraktem w przykładowym postępowaniu przetargowym.

Rejestracja w bazie SAM to nie tylko obowiązek, lecz także informacja, którą będą wykorzystywać firmy chcące realizować przetargi w Polsce, a także oficerowie wojsk USA szukający wykonawcy konkretnych usług dla danej jednostki. W ramach procesu rejestracji jako dostawca rządu USA należy wpisać kody NAICS³² (odpowiednik polskiej klasyfikacji PKD).

Dzięki temu z znalezienie odpowiedniej firmy jest o wiele łatwiejsze dla osób z całego świata, nie tylko powiązanych z projektami wojskowymi. Nie jest niczym niezwykłym, że firmy poszukują w ten sposób partnerów biznesowych. Bardzo często zdarza się, że na e-mail podany podczas rejestracji wysyłane jest zaproszenie do współpracy lub zapytanie bezpośrednio od sił zbrojnych USA. Podobnie jest w przypadku kontaktu telefonicznego od przedstawiciela firmy pragnącej zaproponować współpracę przy projekcie wojskowym USA w Polsce. W takich przypadkach znajomość (choćby ramowa) przepisów umożliwia firmie znacznie skuteczniejszą komunikację, a dla potencjalnego partnera biznesowego jest dowodem, że ma do czynienia z wiarygodnym podmiotem, z którym warto współpracować przez przetargu.

Rząd USA wspiera networking przedsiębiorców, organizując dwa typy spotkań biznesowych. Jednym z nich jest tzw. **Industry Day**, czyli spotkania z przedstawicielami wybranej gałęzi przemysłu lub sektora usług w danym regionie/kraju. Odbývają się one najczęściej on-line (rzadziej osobiście), a informację o nich można znaleźć w portalu SAM. Jeżeli kod NAICS firmy jest zbliżony z tematem spotkania, informacja o wydarzeniu powinna pojawić się także w skrzynce pocztowej. Aby zmaksymalizować szanse firmy, należy regularnie przeszukiwać bazę SAM z zastosowaniem właściwych dla danej branży i lokalizacji słów kluczowych (np. Poland, transport, itp.).

32. <https://catalog.data.gov/dataset/north-american-industry-classification-system-naics>

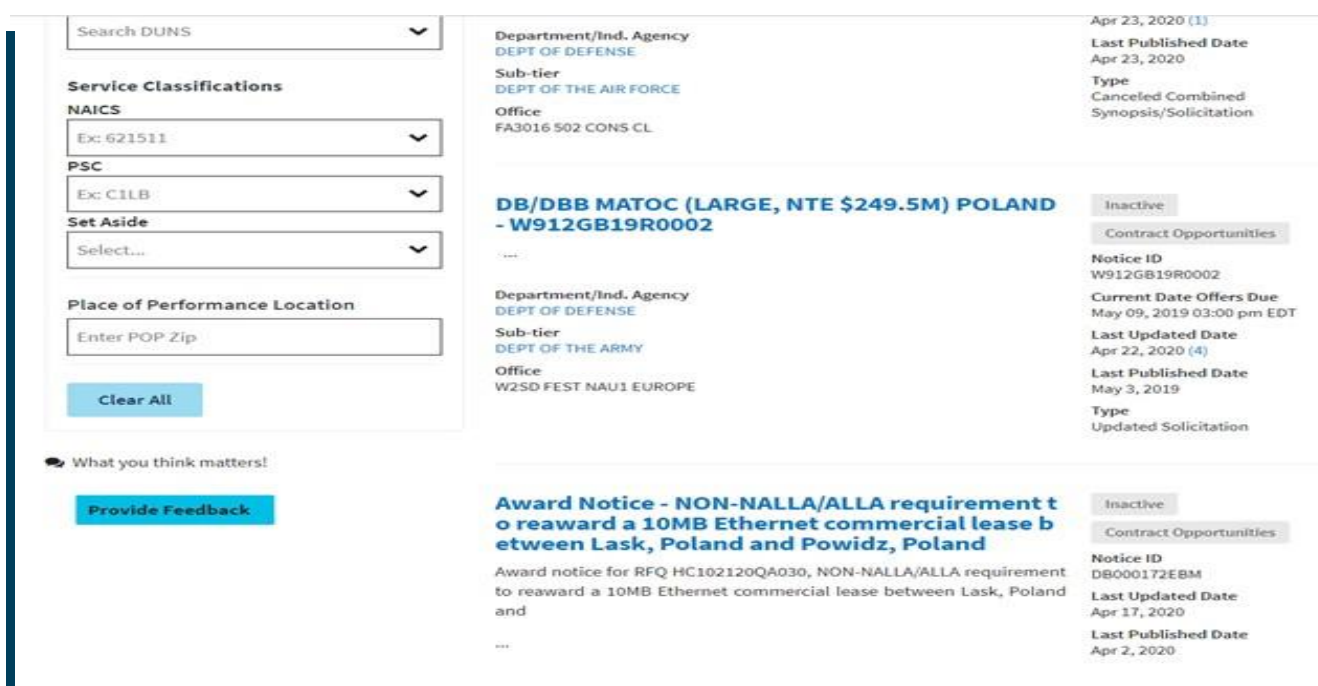


Grafika 16 - Zrzut z ekranu ze strony <https://sam.gov/>

Po wybraniu zakładki „Contract Opportunities” i wpisaniu słowa klucza oraz kliknięciu przycisku „Search” pojawi się na dole czerwone kółko. Po jego kliknięciu pojawią się przyciski do zakładki „Vendor Collaboration” oraz „Small Business Events”, z którymi warto się zapoznać.

Drugim typem spotkań, który przed okresem pandemii wywołanej wirusem COVID-19 był standardem, są spotkania w formie konferencji z potencjalnymi wykonawcami i podwykonawcami danego przetargu.

W obu przypadkach warto się pojawić na spotkaniu i wymienić kontaktami z innymi firmami zainteresowanymi udziałem w przetargach. Zwiększa to znacząco szanse firmy na zostanie podwykonawcą przetargu. Warto także wyszukiwać potencjalnych partnerów w pozostałych bazach danych opisanych w tym poradniku i aktywnie kontaktować się z nimi w celu budowania sieci kontaktów.



Grafika 17 - Przykład rzeczywistego postępowania na stronie <https://sam.gov/>, którego lista uczestników była publicznie dostępna.



US Army Corps of Engineers

Contract Opportunity

General Information

Classification

Description

Attachments/Links

Contact Information

History

Interested Vendors List

What you think matters?

Provide Feedback

Description

Attachments/Links

Download All Attachments/Links

Attachments

Document	File Size	Access	Updated Date
B.08.01_ATTACH_7_-_Poland_VAT_Procedures.docx ↗	150 KB	Public	Apr 05, 2019
B.08.01_ATTACH_6_-_Sample_Letter_of_Commitment.docx ↗	13 KB	Public	Apr 05, 2019
B.08.01_ATTACH_5_-_BLG_Template_19R0002.docx ↗	14 KB	Public	Apr 05, 2019
B.08.01_ATTACH_4_-_BLA_Template_19R0002.docx ↗	13 KB	Public	Apr 05, 2019
	41 KB	Public	Apr 05, 2019

Grafika 18 - Przykład listy załączników do postępowania znajdującego się na stronie <https://sam.gov/> z zaznaczonym plikiem zawierającym listę uczestników spotkania dla zainteresowanych firm

Company Name	Company CAGE/NCAGE Code	First Name	Last Name	Attendee Position (President, Proposal Manager, Etc.)	Attendee Email	Prime or Subcontractor?	W912GB19R0002 \$249.5M "Large" D/DBB MATOC	W912GB19R0021 \$49.9M "Small" DB/DBB MATOC
1 740 Construction Inc	TG394	Burcin	Erkan	Program Manager	burcin@740con.com	Prime	Yes	Yes
2 740 Construction Inc	TG394	Berkay	Sesen	Projects Coordinator	berkays@740con.com	Prime	Yes	Yes
3 Aldesa Construcciones S.L.		Krzysztof	Ton Kupczyk	Business Development Director	krzysztof.kupczyk@aldesa.pl	Prime	Yes	Yes
4 Aldesa Construcciones S.L.		Arkadiusz	Bialek	Contract Manager	arkadiusz.bialek@aldesa.pl	Prime	Yes	Yes
5 Arcadis sp. z o.o.	CL785	Rafal	Kusmierz	Infrastructure Division Director	rafal.kusmierz@arcadis.com	Subcontractor	Yes	Yes
6 Arcadis sp. z o.o.	CL785	Anna	Aspesi	Project Manager	anna.aspesi@arcadis.com	Subcontractor	Yes	Yes
7 Arkel International, LLC	1Y2V5			General Manager - Arkel CEO		Prime	Yes	Yes
8 Assist Consultants Inc	5HR06			Contracting Officer		Prime	Yes	Yes
9 Assist Consultants Inc	5HR06					Prime	Yes	Yes
10 BBGS GmbH	CD134			Business Development		Prime	Yes	Yes
11 BBGS Spzoo	99R3H			Board Representative		Prime	Yes	Yes
12 BBGS Spzoo	99R3H			Board Member		Prime	Yes	Yes
13 Biuro Projektów Komunikacyjnych w Poznaniu Sp. z o.o.	99 RTH			PRESIDENT		subcontractor	no	yes
14 Black & Veatch	03JT9			Director		subcontractor	Yes	Yes
15 Bozdemir Construction	T 4768					PRIME	YES	YES
16 Bozdemir Construction	T 4768					PRIME	YES	YES
17 Bryan 77 Construction	65LM8			Manager		Prime	Yes	Yes
18 CDM Smith				Vice President		Subcontractor	Yes	Yes
19 CommsBlack Sp z o o Spolka Kori	99C7H			Project Manager		me / Subcontractor	YES	YES
20 CommsBlack Sp z o o Spolka Kori	99C7H			Business Development M		me / Subcontractor	YES	YES
21 CONSORZIO CONTINENTAL (P&C)	AL265 (OPUS)			CONSORZIO CONTINENTAL CEO and OPUS COSTRUZIONI CEO		PRIME	NO	YES
22 CONSORZIO CONTINENTAL (P&C)	AN426 (P&C)			CONSORZIO CONTINENTAL Project Director and P&C CEO		PRIME	NO	YES
23 CONSORZIO CONTINENTAL (P&C-OPUS Permanent Joint-Venture) only in case Mr DE VIVO won't be present				CONSORZIO CONTINENTAL		PRIME	NO	YES
24 Eiffage Infraestructuras	607DB			DoD Division Manager		Prime	Yes	Yes
25 Eiffage Infraestructuras	607DB			DoD Capture Manager		Prime	Yes	Yes
26 Eiffage Polska Budownictwo SA	0522H			Commercial Director - North Region		Prime	Yes	Yes
27 Eiffage Polska Budownictwo SA	0522H			Member of the Board		Prime	Yes	Yes

5.1. Przygotowywanie podstawowych danych oferty

Podczas przygotowywania oferty dla amerykańskiego rządu warto skupić się na tym, by była jak najprostsza i jak najbardziej przejrzysta. Od tego zależy, jak poważnie zostanie potraktowana przez osoby oceniające. Ofertę należy przygotować na podstawie tego, co uwzględniono w ogłoszeniu o przetargu, tak by była zrozumiała nawet dla laika. Ofertę należy przygotować w języku angielskim.

Oferta powinna mieć stronę tytułową, na której znajdują się istotne z punktu widzenia zamawiającego informacje:

- nazwa firmy, która składa ofertę;
- tytuł postępowania;
- numer postępowania;
- data publikacji;
- data składania ofert;
- dane „Contract Specialist” oraz „Contracting Officer,” o ile zostali wymienieni w ogłoszeniu.

Na kolejnej stronie należy umieścić spis treści oferty, który w łatwy sposób pozwala odnaleźć wszystkie niezbędne elementy.

Najważniejsze odniesienia, jakie powinny znaleźć się w spisie treści, to:

- dane rejestracyjne firmy;
- dane kontaktowe POC;
- opis proponowanej oferty;
- oferta cenowa;
- warunki płatności;
- krótki opis doświadczenia firmy.

W tej sekcji należy podać ogólne dane firmy. Mogą być one upubliczniane przez zamawiającego we wszystkich systemach informacji o przetargach opisanych w powyższych punktach. W związku z tym należy wpisać dane firmy, które znajdują się w powszechnie dostępnych polskich bazach danych, takich jak KRS lub REGON.

Najważniejsze dane, jakie należy wymienić, to:

- nazwa firmy;
- adres rejestrowy;
- numer telefonu do biura;
- ogólny adres e-mail przedsiębiorstwa;
- adres strony WWW przedsiębiorstwa;
- numer NCAGE.

Większość kontraktów wymaga, aby wskazać Contract / Program Managera, czyli osobę, która może odpowiedzieć na wszystkie pytania związane z ofertą i biegle posługuje się językiem angielskim, zwaną potocznie POC od angielskiego Person of Contact. W tej sekcji należy umieścić informacje o tej osobie, takie jak imię i nazwisko, adres do kontaktu, adres e-mail, numer telefonu, pod którym można się z nią skontaktować bezpośrednio.

5.2. Opis oferty technicznej

Ta część powinna odpowiedzieć na wszystkie pytania zawarte w ofercie. Musimy pamiętać, że oficerowie oceniający ofertę nie są ekspertami w dziedzinie danego produktu lub usługi, natomiast wiedzą, jaki rezultat chcą uzyskać. Podczas przygotowywania zgłoszenia należy punkt po punkcie wyjaśnić, jak oferta firmy odpowiada na wymagania zawarte w ogłoszeniu o przetargu, ale bez zagłębiania się w szczegóły techniczne. Nie należy używać skrótów branżowych, o ile nie znajdowały się one w zapytaniu lub nie da się odpowiedzieć na pytania bez ich użycia. Skróty należy wyjaśnić i podać metodologię z nimi związaną. Zdjęcia oraz rysunki techniczne będą bardzo pomocnym dodatkiem.

Jeżeli ogłoszenie tego nie precyzuje, a z perspektywy firmy składającej ofertę jest to istotne, w tym punkcie należy wskazać wszelkie założenia do realizacji kontraktu, które dla firmy z doświadczeniem w danej branży wydają się oczywiste, a mogą znacząco wpłynąć na cenę, czas realizacji oraz warunki realizacji zadania. Oficer kontraktu nie jest specjalistą w danej branży i może nie mieć odpowiedniego w niej doświadczenia.

5.3. Opis oferty cenowej

Cena przedstawiona w ofercie składanej do sił zbrojnych w większości przypadków wymaga odniesienia się do pozycji zamówienia zwanych Exhibit Line Items (dalej: ELIN). Każdą z pozycji należy wymienić osobno, a następnie wszystkie zsumować. Natym etapie warto pamiętać, by podać cenę w walucie preferowanej przez zamawiającego, wskazanej w ogłoszeniu o przetargu, a gdy takiej informacji brakuje, podać cenę w dolarach amerykańskich (USD). Ponieważ dostawy do sił USA w Polsce są zwolnione z podatku VAT, wartości poszczególnych pozycji należy wpisać jako kwotę netto.

Należy pamiętać, że często oferta cenowa jest oceniana przez inny zespół niż oferta merytoryczna.

5.4. Warunki płatności

Oferty składane do sił zbrojnych USA są zwolnione z podatku VAT. Proces uzyskania certyfikatu zwolnienia z podatku wymaga udziału przedstawicieli sił zbrojnych USA. Już na tym etapie należy wskazać, że firma będzie starać się o certyfikat, a w związku z tym będzie potrzebować wsparcia oficera prowadzącego kontrakt. Następnie należy ponownie wskazać, w jakiej walucie będą składane oferty.

Jeżeli projekt jest długoterminowy lub wymaga od składającego ofertę znacznych nakładów finansowych, istnieje możliwość wpisania w tej sekcji warunków płatności. W zależności od warunków umowy mogą być dozwolone częściowe płatności. W związku z tym płatności należy rozpisać tak, by odzwierciedlały elementy faktycznie wykonanej pracy lub dostaw. Najlepszym rozwiązaniem jest skorelowanie ich z pozycjami ELIN lub „kamieniami milowymi” projektu, które przedstawiono w ofercie. „Kamienie milowe” mogą dotyczyć kluczowych elementów ukończenia projektu lub płatności procentowych w zależności od wykonania usługi.

Rząd USA płaci dopiero po otrzymaniu produktu lub usługi, generalnie w ciągu 30 dni od otrzymania poprawnie wystawionej faktury. Instrukcje jak przesłać faktury można znaleźć w ogłoszeniu. Najczęściej są one przesyłane elektronicznie i płatność dokonywana jest przelewem. Można zaoferować cenę w PLN lub EUR, ale płatność jest w USD po kursie dziennym.

5.5. Dodatkowe dokumenty

W tej części należy podkreślić, że firma realizowała już projekty podobne do tego, o co pyta w ofercie zamawiający. Warto przedstawić, dla kogo projekt był realizowany, za jaką kwotę, kiedy oraz jaki był jego zakres. W przypadku gdy firma składa ofertę w konsorcjum, warto wymienić ważne dla projektu doświadczenie wszystkich oferentów, ograniczając je do najnowszego (nie starsze niż pięć lat) oraz najbliższego w zakresie do tego, o co pyta zamawiający.

Jeżeli oferta tego wymaga lub jeżeli firma ma referencje, którymi chce się pochwalić, można je dołączyć. Należy jednak pamiętać, że oferty składane rządowi USA powinny być napisane krótko, jasno i precyzyjnie, tak by zmieściły się na kilku stronach i odpowiadały zwięźle na wszystkie wymagania stawiane przez zamawiającego.

Polski system zamówień publicznych premiuje oferty, które w sposób pełny i wyczerpujący odpowiadają na wszelkie pytania zawarte w ogłoszeniu. System amerykański przy większości zamówień, które mają być zrealizowane na terenie Polski, wymaga jasnych, krótkich i zwięzłych odpowiedzi. Zamówienia wojska są w większości obsługiwane przez wojskowych, przyzwyczajonych do zwięzłej komunikacji, dlatego ważne jest zarówno, by właściwie napisać ofertę, jak i wskazać menedżera projektu po stronie dostawcy, który w języku angielskim komunikuje się swobodnie, a zarazem prosto i precyzyjnie.

System zamówień publicznych w Polsce najczęściej wymaga od dostawców, by złożyli kopie zaświadczeń KRS, CEIDG, REGON, NIP. W przypadku zamówień rządu USA wystarczy, by oferent wpisał swój numer rejestracyjny w ofercie. Jeśli spotka się ona z zainteresowaniem sił zbrojnych USA, oficer prowadzący postępowanie sam zweryfikuje wszelkie dane w bazie SAM.

Pierwszą rzeczą, którą każda firma chcąc wystartować w przetargu dla sił zbrojnych USA powinna zrobić, jest przygotowanie i uaktualnienie wiedzy o organizacji i jej najcenniejszym zasobie — ludziach.

W bardzo wielu przetargach rząd USA prosi o załączenie do oferty informacji o doświadczeniu przedsiębiorstwa. Dokument ten powinien w prosty i przejrzysty sposób przedstawiać zrealizowane w ostatnich latach kontrakty o podobnym zakresie jak przedmiot oferty.

Opis ten powinien zawierać:

- nazwę wykonanej usługi;
- nazwę klienta, dla którego została wykonana;
- przybliżoną wartość kontraktu;
- zakres prac objętych kontraktem;
- okres, w jakim kontrakt był realizowany;
- imię i nazwisko osoby po stronie klienta, która może potwierdzić właściwe wykonanie kontraktu;
- e-mail i numer telefonu ww. przedstawiciela klienta.

Warto też mieć referencje wystawione na piśmie. Jeżeli w organizacji, dla której firma wykonała usługę/dostawę nastąpiły zmiany i nie ma kto potwierdzić, że wywiązała się ona ze swoich zadań należycie, pisemne referencje będą odpowiednim poświadczeniem.

Jeżeli firma wygra przetarg dla sił zbrojnych USA, to po jego zrealizowaniu może otrzymać dokument „**Past Performance Sheet**”, przykład którego znajduje się w załączniku 5. Jest to załącznik potwierdzający wykonanie poszczególnych czynności według zadań kontraktu oraz ich ocen przez przedstawiciela sił USA. Są w nim zawarte dane: nazwa wykonawcy, nazwa projektu/kontraktu, osoba kontaktowa ze strony Wykonawcy, kwota całości projektu, dane o zmianach, listę zadań i czas realizacji projektu.

W zależności od poziomu skomplikowania przetargu, warto zwrócić uwagę na posiadanie przez firmę aktualnego, przygotowanego według jednego formatu, w języku angielskim, opisu doświadczenia (dalej: CV) całego personelu kluczowego, który będzie zaangażowany w realizację przetargu. Międzynarodowe certyfikaty kompetencji uzyskane przez zespół mogą znacznie pomóc przy ocenie formalnej projektu.

Zawsze warto mieć CV co najmniej dwóch osób, które mają odpowiednie kompetencje do pełnienia roli menedżera kontraktu. Osoby te powinny mieć przynajmniej przeszkolenie w zakresie zarządzania projektami, znać język angielski w stopniu umożliwiającym swobodną komunikację oraz być odpowiednio umocowane w firmie, by móc podejmować decyzje w imieniu firmy. W przypadku realizacji kontraktu osoby te powinny być w pełni dyspozycyjne, aby pozostawać w kontakcie z wojskiem na wypadek, gdyby wystąpiły nieprzewidziane okoliczności.

Jeżeli kontrakt wymaga kontroli jakości, kontroli bezpieczeństwa lub bezpieczeństwa środowiskowego, warto, by w zespole znalazły się osoby z udokumentowanym doświadczeniem w danej tematyce oraz właściwym przeszkoleniem, znające biegle język angielski.

W komunikacji z wojskiem oczekuje się od przedstawicieli firmy niekorzystania z pomocy tłumacza, gdyż znacząco utrudnia to komunikację. Ponieważ pozostała komunikacja odbywa się między przedstawicielami firmy a pracownikami, znajomość przez nich języka angielskiego najczęściej nie jest wymagana (UWAGA - za każdym razem warto sprawdzić wymagania co do znajomości języka w opisie przetargu).

Nie każda firma zatrudnia osoby z konkretnymi kompetencjami na stałe. W takim wypadku można skorzystać z usług podwykonawcy. Sugerujemy uzyskanie od potencjalnego podwykonawcy CV jego pracownika, który w przypadku wygranej będzie oddelegowany do realizacji projektu. Dane zawarte w CV mogą być przekazywane, przetwarzane i przechowywane wyłącznie zgodnie z aktualnymi polskimi i amerykańskimi przepisami o ochronie danych osobowych.

6

Jakie dokumenty uzupełniające po ewentualnej wygranej mogą być potrzebne?

W niektórych przypadkach zamawiający będzie musiał przygotować po wygraniu przetargu lub, w rzadszych przypadkach, jako załącznik do składanej oferty następujące dokumenty:

- plan bezpieczeństwa;
- plan bezpieczeństwa środowiskowego;
- plan zarządzania;
- plan zapewnienia jakości;
- potwierdzenie ubezpieczenia „Defense Base Act” (dalej: DBA).

Wszystkie te dokumenty są niezwykle istotne, a ich przygotowanie lub pozyskanie nieraz sprawia polskim przedsiębiorcom poważne kłopoty. Wynika to z faktu, że nie są to dokumenty standardowo używane w polskim systemie zamówień publicznych albo ich standard i zakres w zależności od branży mocno różnią się od amerykańskich. Mając to na uwadze, warto dokładnie wczytać się w treść konkretnego ogłoszenia i podejść do nich w sposób, jaki prezentujemy w tym przewodniku.

6.1. Plan bezpieczeństwa

Ten plan służy przede wszystkim dowiedzeniu rządowi USA i jego przedstawicielom w siłach zbrojnych, że na każdym etapie procesu dostawy lub usługi, którą firma musi dla nich wykonać, zapewnione jest bezpieczeństwo wszystkich zaangażowanych osób. Podpowiedzi, czego w tej kwestii zamawiający wymaga, znajdują się w ogłoszeniu, często dokładnie wymienione, i należy je przeanalizować, by zrozumieć, co dla zamawiającego jest istotne.

6.2. Plan bezpieczeństwa środowiskowego

Przygotowanie tego dokumentu wymaga od oferenta dobrej znajomości lokalnego prawa związanego z ochroną środowiska. Plan ten ma upewnić zamawiającego, że oferent wie, jak uniknąć stworzenia zagrożenia dla środowiska naturalnego oraz jak poradzić sobie z ewentualnymi negatywnymi dla środowiska skutkami wynikłymi z realizacji projektu.

6.3. Plan zarządzania

Plan zarządzania to odpowiedź na pytanie: kto i za co odpowiada w organizacji oferenta. Tym planem firma musi przekonać rząd USA, że w organizacji role są określone, kompetencje rozdzielone, a zespół wie, za co jest odpowiedzialny, i ma doświadczenie w zakresie prac, które ma wykonać. Jest to szczególnie istotne w sytuacji, w której firma planuje korzystać z podwykonawców. Tym dokumentem udowadnia, że jest przygotowana na zarządzanie elementami projektu, na które nie ma bezpośredniego wpływu.

6.4. Plan zapewnienia jakości (QCP)

After receipt of the Final QCP, the Contractor may receive the Contracting Officer's acceptance in writing. Any proposed changes to the accepted QCP are required to be resubmitted for acceptance by the Contracting Officer no later than 30 days prior to the anticipated change and before implementation by the Contractor. The timeline noted above will apply for review and acceptance for proposed changes. At a minimum, the QCP must include and answer the following to be acceptable:

- a. A chart showing the organizational structure and lines of authority, the names, qualifications, duties, responsibilities, and classification of each member of the Contractor's Quality Control Team.
- b. How will the Contractor monitor work to ensure that performance complies with all deliverables (etc. timelines, deadlines, and goals)?
- c. How will the Contractor monitor work to ensure that performance complies with all specifications and requirements of the contract, including clauses?
- d. How will the Contractor monitor and ensure staff qualifications remain current and valid including DOCPER process/approvals throughout contract performance?
- e. How will the Contractor ensure all keys issued will remain controlled items? If applicable.
- f. How will the Contractor inventory and track maintenance of all Government Provided Equipment / Materials?
- g. How will the Contractor identify, investigate, and correct any non-conforming performance and prevent similar deficiencies in the future?
- h. How will the Contractor file and save all Quality Control related documents for the life of the contract plus 5 years?

Grafika 20 - Przykładowe wymagania jakości

Najważniejszym celem planu zapewnienia jakości jest pokazanie zamawiającemu, że oferent w pełni rozumie zadania, które obejmuje zamówienie i opracował procedury, które umożliwią wykonanie go bez błędów lub dostarczenie produktów wymaganej jakości.

Plan powinien być prosty i zrozumiały dla osoby, która nigdy tematem się nie zajmowała. Podobnie jak w innych planach, w opisie przetargu mogą znaleźć się zapisy, na co dokładnie należy zwrócić uwagę.

Ponieważ wiele firm przy realizacji przetargu korzysta z usług podwykonawców, w planie zapewnienia jakości warto wskazać, kto i w jakim zakresie ponosi odpowiedzialność. Przy czym ostateczna odpowiedzialność spoczywa zawsze na głównym wykonawcy.

6.5. Potwierdzenie ubezpieczenia (DBA)

Część kontraktów sił zbrojnych USA wykonywanych na terenie baz wojskowych w Polsce wymaga ubezpieczenia **Defense Base Act** (dalej: DBA). Dokument ten jest wymagany dla każdego kontraktu, którego część stanowią prace wykonane w Polsce. Załatwienie takiego ubezpieczenia jest obowiązkowe i musi być dokonane w określonym czasie po podpisaniu umowy.

Ma ono na celu zabezpieczenie amerykańskich pracowników cywilnych wykonujących zadania na terenie baz wojskowych USA na całym świecie, jednak nieraz wymagane jest także od firm, które nie zatrudniają Amerykanów. Ubezpieczenie to nie jest dostępne w żadnej firmie ubezpieczeniowej w Polsce czy Europie. Do jego świadczenia są upoważnione jedynie firmy amerykańskie. Oficerowie prowadzący kontrakt nie mogą znieść tego obowiązku ani zaakceptować nawet najbardziej wszechstronnego ubezpieczenia od polskiego ubezpieczyciela w zamian za DBA. Za każdym razem, gdy jest to wymóg przetargu, należy wystąpić o wycenę do jednego z certyfikowanych amerykańskich ubezpieczycieli. Listę firm upoważnionych do wydania DBA można znaleźć pod tym linkiem: <https://www.dol.gov/owcp/dlhwc/lscarrrier.html>

Zamawiający powinien wskazać w opisie przetargu, którzy pracownicy delegowani przez wykonawcę do kontraktu powinni zostać objęci ubezpieczeniem DBA. W przypadku pracowników podwykonawcy główny wykonawca może wskazać ich jako swoich pracowników w specjalnej tabeli wysyłanej do firmy ubezpieczeniowej.

Więcej informacji nt. DBA jest dostępnych na stronie Departamentu Pracy rządu USA.³³

7

Wskazówki oraz rady dla przedsiębiorców

Od momentu uzyskania informacji o wygranej warto rozpocząć prace nad wszystkimi dokumentami wymaganymi w ramach przetargu, o ile nie przygotowano ich wcześniej. Ponadto od samego początku należy wskazać jedną osobę jako punkt kontaktowy dla wszystkich osób zainteresowanych kontraktem. Firma powinna być także przygotowana na kontakt ze strony firm, które informację o jej zwycięstwie znalazły w bazie SAM i chcą nawiązać współpracę jako poddostawcy.

7.1. Negocjacje z przedstawicielami rządu USA

Czy jest pole do negocjacji? To jedno z pytań najczęściej zadawanych przez firmy zainteresowane wygraniem przetargu rządu USA. Odpowiedź nie brzmi: „To zależy”.

33. <https://www.dol.gov/owcp/dlhwc/ExplainingDBA.htm>

Przepisy FAR oraz wymogi kontraktu, do którego firma się zgłosiła, dość wąsko określają zakres, w jakim oficer kontraktu może negocjować jakiegokolwiek kwestie. Wszystko, co budzi wątpliwości, należy wyjaśnić przed złożeniem oferty, w terminie wskazanym w SAM.

Jeżeli dojdzie do działania siły wyższej, takiej jak kataklizmy naturalne lub wybuch epidemii, zamawiający z pewnością zapozna się z wyjaśnieniami i w zakresie, w jakim pozwala mu na to FAR, zmieni plan realizacji projektu.

7.2. Ryzyka w trakcie realizacji zamówienia

Ryzyko wynikające z realizacji kontraktu dla rządu USA w Polsce nie odbiega zasadniczo od tych, jakie napotykają firmy przy realizacji zleceń dla klientów polskich. Jednym z tych, które mogą wpłynąć na realizację kontraktu, jest brak zgody zamawiającego na konkretny typ sprzętu ze względów bezpieczeństwa (np. rząd USA ma w tej chwili dość jasną politykę co do korzystania z urządzeń z oprogramowaniem wyprodukowanym w Chinach). Ponadto zagraniczni pracownicy firmy legalnie przebywający na terenie Polski mogą nie zostać wpuszczeni na teren jednostki wojskowej, w której stacjonują siły USA. W tym zakresie należy zapoznać się z zarządzeniem polskiego dowódcy konkretnej jednostki wojskowej (formalnie amerykańskie bazy w Polsce to jednostki rotacyjne i dlatego w kwestiach wstępu do bazy podlegają polskiemu dowództwu i polskim przepisom).

7.3. Jak zbudować długotrwałą współpracę

Długofalowa współpraca z rządem USA opiera się przede wszystkim na dobrym wykonywaniu powierzonych zadań. Dzięki pozytywnym rekomendacjom i uzyskanym referencjom firma staje się wiarygodnym partnerem do realizacji kolejnych zamówień rządu USA. Jeżeli firma wygrała kontrakt z prawem do przedłużenia, zadowolenie odbiorców usług (minimalna liczba/brak skarg) i wsłuchiwanie się w ich oczekiwania to podstawa do budowania długofalowej relacji.

- Zawsze warto mieć w zespole osobę, która płynnie posługuje się językiem angielskim. To, co może umknąć podczas tłumaczenia, stanowi nieraz powód niezadowolenia zamawiającego, a co za tym idzie zmniejsza szanse na dłuższą współpracę;
- Rejestracja w bazie danych SAM oraz poprawne posługiwanie się portalem ;
- Networking z firmami mającymi podpisaną dużą umowę ramową z rządem USA
- to świetny sposób na przedstawienie oferty, pozyskanie nowych zamówień i rozwój firmy;
- Monitorowanie corocznego amerykańskiego budżetu to świetny sposób na przewidywanie potrzeb rządu USA w Polsce;
- Zrozumienie i rozpoznawanie akronimów (np. NATO EFP, OAR, EDI, NSIP, EPAA)
- jest istotne w szukaniu i zrozumieniu informacji o przetargach, budżetach itp.
- Firmy, które znają i stosują się do wytycznych FAR, są dla głównego wykonawcy o wiele atrakcyjniejszym partnerem do współpracy.
- Należy zwracać uwagę na ograniczenia typu „**Set Aside**”. Taki zapis oznacza, że dany przetarg jest zarejestrowany dla pewnej konkretnej grupy przedsiębiorstw amerykańskich.

Wykaz grafik i załączników**Strona**

Grafika 1 — Obecność sił USA i NATO w Polsce (https://pl.usembassy.gov/pl/nato_usa/)	1
Grafika 2 — Kategorie zakupów rządu USA w Polsce od roku 2018 (https://www.usaspending.gov/#/)	2
Grafika 3 — Zobowiązania rządu USA na projekty w Polsce, 2018-2022 (https://www.usaspending.gov/#/)	3
Grafika 4 — Wykaz agencji, które najczęściej udzielają zamówień na terenie Polski, 2018-2022 (https://www.usaspending.gov/)	3
Grafika 5 — European Deterrence Initiative — wniosek budżetowy na 2021 r. (https://comptroller.defense.gov/Portals/45/Documents/defbudget/fy2021/fy2021_EDI_JBook.pdf)	5
Grafika 6 — Mapa Wzmocnionej Wysuniętej Obecności (eFP) NATO (https://lc.nato.int/operations/enhanced-forward-presence-efp)	7
Grafika 7 — Przykład postępowania zawierającego Berry Amendment i SBA	10
Grafika 8 — Zrzut z ekranu strony www. https://www.foia.gov/	11
Grafika 9 — Świadectwo zwolnienia z podatku VAT i podatku akcyzowego	13
Grafika 10 — Zrzut z ekranu strony www.wcnjk.wp.mil.pl	14
Grafika 11 — Zrzut ekranu głównej strony SAM	15
Grafika 12 — Zrzut z ekranu przedstawiający wygląd startowy strony https://sam.gov	16
Grafika 13 — Bazy, które zostaną włączone do strony SAM	16
Grafika 14 — Zrzut z ekranu strony www.usaspending.gov	17
Grafika 15 — Zrzut z ekranu ze strony SAM - przykład listy dostawców zainteresowanych kontraktem w przykładowym postępowaniu przetargowym.	18
Grafika 16 — Zrzut z ekranu ze strony SAM.	19
Grafika 17 — Przykład rzeczywistego postępowania na stronie SAM. którego lista uczestników była publicznie dostępna.	19
Grafika 18 — Przykład listy załączników do postępowania znajdującego się na stronie SAM z zaznaczonym plikiem zawierającym listę uczestników spotkania dla zainteresowanych firm	20
Grafika 19 — Lista uczestników spotkania wskazanego w grafice nr 20	20
Grafika 20 — Przykładowe wymagania jakości	25
Załącznik 1 — Wzór formularza ZWOLNIENIA Z PODATKU VAT i PODATKU AKCYZOWEGO	14
Załącznik 2 — Formularz rejestracyjny NCAGE	17
Załącznik 3 — Instrukcja rejestracji w systemie SAM	18
Załącznik 4 — Korzystanie z bazy USASpending	18
Załącznik 5 — Przykład tabeli oceny prac	21

Opracowane przez:
Poland-U.S. Operations sp. z o.o.
Gryfa Pomorskiego 54H/8 81-572
Gdynia, Polska

www.plusops.com
contact@plusops.com

Aktualizacja wydania II:
Atlantic Contract sp. z o.o. sp.k.
www.atlanticcontract.com

Autorzy
Ron Farkas
Anastasiia Vasylenko
Adam Nowicki
(Wydanie II)

Redakcja
Michał Malesa

Projekt graficzny
Andrzej Garbowski

Na zlecenie:
Ministerstwo Rozwoju i Technologii
pl. Trzech Krzyży 3/5
00-507 Warszawa