



# Podręcznik dla dostawców

Orientacja na klienta  
Praca zespołowa  
Przywództwo  
Uczciwość  
Innowacyjność

General Dynamics Land Systems  
**Podręcznik dla dostawców**

---

© General Dynamics Land Systems  
38500 Mound Road  
Sterling Heights, Michigan 48310  
• Tel. 586-825-4400 •  
**gdl.com**

## Spis treści

<b>1.0</b>	<b>WPROWADZENIE.....</b>	<b>6</b>
1.1	General Dynamics – Etyka biznesu i zasady postępowania .....	6
1.2	Komunikacja ogólna .....	6
1.3	Wizyty w General Dynamics Land Systems .....	6
<b>2.0</b>	<b>KORPORACJA GENERAL DYNAMICS .....</b>	<b>7</b>
2.1	Struktura korporacyjna .....	7
<b>3.0</b>	<b>GENERAL DYNAMICS LAND SYSTEMS... SIŁA PO TWOJEJ STRONIE .....</b>	<b>8</b>
<b>4.0</b>	<b>GENERAL DYNAMICS LAND SYSTEMS – ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW.....</b>	<b>9</b>
4.1	Misja i wizja .....	9
4.2	Model cyklu życia zarządzania łańcuchem dostaw .....	10
4.3	Model relacji SCM .....	11
<b>5.0</b>	<b>PROWADZENIE INTERESÓW Z GENERAL DYNAMICS LAND SYSTEMS .....</b>	<b>12</b>
5.1	Czego oczekujemy od naszych dostawców? .....	12
5.2	Czego dostawcy mogą oczekiwać od nas? .....	13
5.3	Program dla małych przedsiębiorstw .....	13
5.4	Program Mentor-Protégé.....	14
5.5	Profil dostawcy .....	14
5.6	Portal dostawców General Dynamics Land Systems – iSupplier.....	15
<b>6.0</b>	<b>PROCES POZYSKIWANIA OFERT .....</b>	<b>17</b>
6.1	Wniosek o udzielenie informacji (RFI).....	17
6.2	Zapytanie ofertowe (RFP).....	18
6.3	Zapytanie o wycenę (RFQ).....	18
6.4	Składanie konkurencyjnych ofert .....	18
6.5	Porządek pierwszeństwa.....	19
6.6	Warunki i postanowienia.....	19
6.7	Przepływ klauzul określonych w przepisach FAR i DFARS .....	19
6.8	Wymagania jakościowe.....	19
6.9	Proces kwalifikacji dostawców .....	20
<b>7.0</b>	<b>ANALIZY I NEGOCJACJE .....</b>	<b>21</b>
7.1	Wycena.....	21
7.2	Czas realizacji .....	21
7.3	Ustalanie faktów.....	21

<b>7.4</b>	<b>Negocjacje .....</b>	<b>21</b>
<b>8.0</b>	<b><u>PRYZNAWANIE KONTRAKTÓW I ZARZĄDZANIE NIMI .....</u></b>	<b><u>23</u></b>
<b>8.1</b>	<b>Dokumenty zakupowe .....</b>	<b>23</b>
8.1.1	Standardowe zamówienie zakupu (PO) .....	23
8.1.2	Umowa kupna na mocy kontraktu (CPA).....	23
8.1.3	Umowa ramowa kupna (BPA).....	23
<b>8.2</b>	<b>Rozporządzenie przez dostawcę.....</b>	<b>23</b>
<b>8.3</b>	<b>Zarządzanie zmianami.....</b>	<b>25</b>
<b>8.4</b>	<b>System zarządzania wartością wypracowaną (EVMS).....</b>	<b>25</b>
<b>9.0</b>	<b><u>DOSTARCZANIE PRODUKTÓW .....</u></b>	<b><u>26</u></b>
<b>9.1</b>	<b>Transport .....</b>	<b>26</b>
<b>9.2</b>	<b>Wymogi w zakresie pakowania i identyfikacji .....</b>	<b>26</b>
9.2.1	Oznakowanie kodem kreskowym .....	27
9.2.2	Opakowania .....	27
<b>9.3</b>	<b>Zgodność z przepisami dotyczącymi handlu międzynarodowego.....</b>	<b>28</b>
<b>9.4</b>	<b>Dostawa i proces powiadamiania o incydentach .....</b>	<b>30</b>
<b>9.5</b>	<b>Planowanie ciągłości działania .....</b>	<b>30</b>
<b>9.6</b>	<b>Unikanie podróbek.....</b>	<b>30</b>
<b>10.0</b>	<b><u>INFORMACJE KSIĘGOWE.....</u></b>	<b><u>31</u></b>
<b>10.1</b>	<b>Warunki płatności .....</b>	<b>31</b>
<b>10.2</b>	<b>Faktury .....</b>	<b>31</b>
<b>10.3</b>	<b>Dokładność – zgodność z zamówieniem zakupu .....</b>	<b>31</b>
<b>10.4</b>	<b>Przelew elektroniczny.....</b>	<b>31</b>
<b>10.5</b>	<b>Szczegóły dotyczące płatności (iSupplier) .....</b>	<b>31</b>
<b>11.0</b>	<b><u>ZARZĄDZANIE RELACJAMI Z DOSTAWCAMI.....</u></b>	<b><u>32</u></b>
<b>11.1</b>	<b>Oczekiwania związane z zarządzaniem efektywnością.....</b>	<b>32</b>
<b>11.2</b>	<b>Oceny dostawców.....</b>	<b>32</b>
<b>11.3</b>	<b>Działania naprawcze dostawcy .....</b>	<b>32</b>
<b>11.4</b>	<b>Zarządzanie intensywne dostawcami .....</b>	<b>33</b>
<b>12.0</b>	<b><u>ROZWÓJ DOSTAWCÓW .....</u></b>	<b><u>34</u></b>
<b>12.1</b>	<b>Definicja doskonałości dostawców .....</b>	<b>34</b>
<b>12.2</b>	<b>Proces rozwoju dostawców .....</b>	<b>35</b>
12.2.1	Środowisko komunikacji.....	35
12.2.2	Przeglądy możliwości dostawcy .....	35
12.2.3	Szczupły łańcuch wartości – oczekiwania w zakresie ciągłego doskonalenia .....	36
12.2.4	Proces doskonalenia dostawców.....	36
<b>13.0</b>	<b><u>PODSUMOWANIE.....</u></b>	<b><u>38</u></b>
<b>14.0</b>	<b><u>ZAŁĄCZNIK A.....</u></b>	<b><u>39</u></b>

14.1	Odniesienia do witryn internetowych .....	39
<b>15.0</b>	<b><u>ZAŁĄCZNIK B</u></b> .....	<b>40</b>
15.1	Wykaz akronimów .....	40
<b>16.0</b>	<b><u>ZAŁĄCZNIK C</u></b> .....	<b>41</b>
16.1	Historia zmian .....	41

## 1.0 Wprowadzenie

### 1.1 General Dynamics – Etyka biznesu i zasady postępowania

Zgodnie z rzetelną praktyką zamówień publicznych i podstawowymi zasadami uczciwości w biznesie, w General Dynamics Land Systems selekcja dostawców odbywa się na podstawie obiektywnych kryteriów, takich jak cena, jakość i dotychczasowe rezultaty. Przy podejmowaniu decyzji o zakupie nie będą miały wpływu niewłaściwe względy, takie jak osobiste znajomości, przysługi, prezenty lub rozrywka.

Od dostawców lub potencjalnych dostawców oczekuje się zrozumienia, poszanowania i przestrzegania polityki General Dynamics Land Systems (GDLS), zgodnie z którą pracownik nie może przyjmować żadnych prezentów, form rozrywki ani innych gratyfikacji od dostawców lub oferentów współpracujących z GDLS.

Patrz link [General Dynamics Business Ethics Blue Book](#) (niebieska księga etyki biznesu) na stronie [gdls.com](http://gdls.com)

### 1.2 Komunikacja ogólna

Wszelka komunikacja musi odbywać się za pośrednictwem Państwa specjalisty ds. zarządzania łańcuchem dostaw w General Dynamics Land Systems (GDLS SCM) (zwanego dalej „kupcem / administratorem ds. podwykonawstwa”), który ponosi całkowitą odpowiedzialność za realizację oferty lub nawiązanie z Państwem współpracy.

General Dynamics Land Systems zobowiązuje się do szybkiego reagowania na potrzeby naszych dostawców i dlatego oczekuje tego samego w zamian.

Prośby o ustalenie faktów lub udzielenie wyjaśnień mogą zostać zainicjowane przez kupca / administratora ds. podwykonawstwa w odniesieniu do jakiegokolwiek aspektu oferty, w tym planów dostaw, wymagań jakościowych, wyjątków i wyceny; lub w przypadku, gdy cena lub dostawa wyraźnie nie spełnia oczekiwań w oparciu o dane historyczne, wielkość zakupów, trendy rynkowe lub konkurencyjne oferty. Proces ten ma na celu zapewnienie, że w pełni rozumiemy Państwa ofertę, a Państwo rozumiecie nasze wymagania.

Jeśli dostawca ma problemy lub opóźnienia, które mogą mieć wpływ na umowną datę wysyłki do General Dynamics Land Systems, oczekuje się, że dostawca skontaktuje się z kupcem / administratorem ds. podwykonawstwa General Dynamics Land Systems, aby poinformować o naturze problemu i proponowanej skorygowanej dacie wysyłki.

### 1.3 Wizyty w General Dynamics Land Systems

Wszyscy pracownicy General Dynamics Land Systems są odpowiedzialni za koordynację wizyt dostawców w placówkach General Dynamics Land Systems z działem zarządzania łańcuchem dostaw, jeśli wystąpi którakolwiek z poniższych sytuacji:

- o spotkania / dyskusje o charakterze technicznym,
- o wizyty i formalne spotkania w placówce General Dynamics Land Systems lub u dostawcy / podwykonawcy.

Odwiedzającym którykolwiek z obiektów General Dynamics Land Systems jest każda osoba, która nie jest pracownikiem General Dynamics Land Systems, kontrahentem lub wyznaczonym przez General Dynamics Land Systems pracownikiem rządowym, wymagającym dostępu do obiektu firmy w celach służbowych. Dotyczy to osoby lub grupy, która uczestniczy w spotkaniach lub oprowadzaniu po zakładzie. Aby wejść lub

wyjąć z obiektów General Dynamics Land Systems, Odwiedzający muszą korzystać z holi lub obsadzonych posterunków. W stosownych przypadkach recepcjoniści w holu zakładów / obiektów General Dynamics Land Systems pomagają Służbom Ochrony w wydawaniu identyfikatorów dla gości.

Do wejścia na teren zakładów General Dynamics Land Systems wymagany jest dokument tożsamości ze zdjęciem.

W naszych placówkach wiele przedmiotów (np. aparaty fotograficzne, laptopy itp.) uważa się za zabronione. W sprawie przedmiotów zabronionych prosimy pytać Państwa osobę kontaktową.

## 2.0 Korporacja General Dynamics

### 2.1 Struktura korporacyjna

**General Dynamics** z siedzibą w Falls Church w stanie Wirginia (NYSE: GD) jest liderem na rynku lotnictwa korporacyjnego; lądowych i ekspedycyjnych systemów bojowych, uzbrojenia i amunicji; przemysłu stocznioowego i systemów morskich; oraz systemów i technologii informacyjnych o krytycznym znaczeniu. Więcej informacji znajduje się na stronie [www.gd.com](http://www.gd.com).

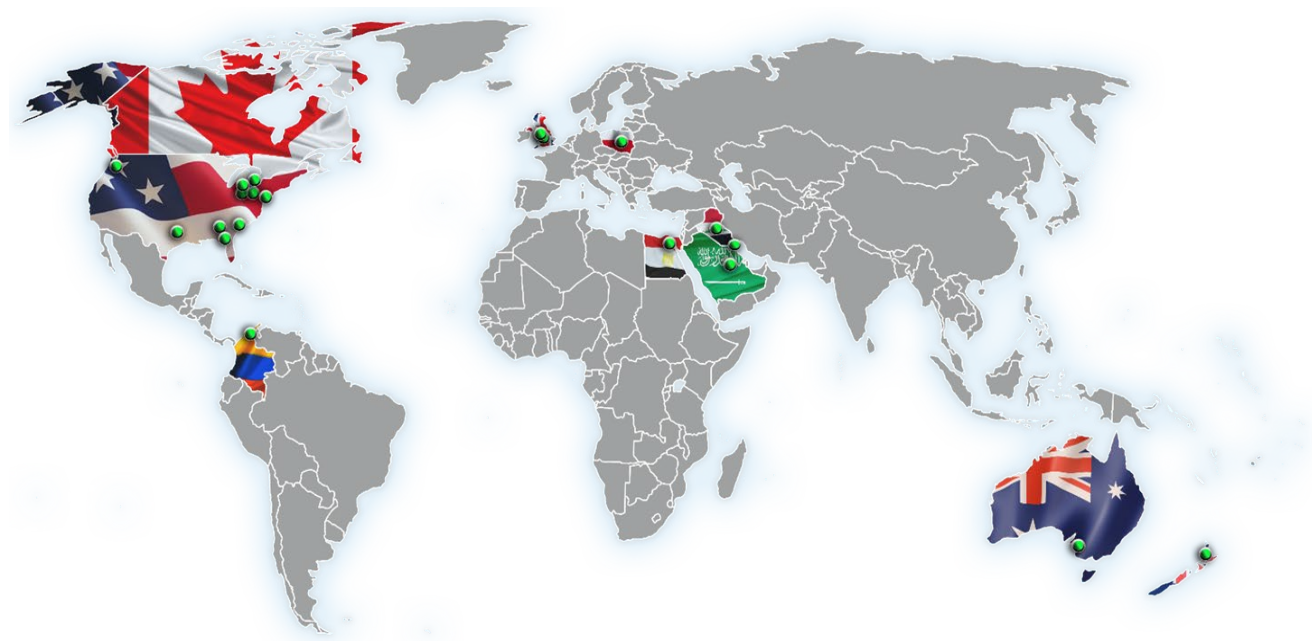
**General Dynamics Combat Systems**, jeden z czterech głównych segmentów biznesowych General Dynamics, jest światowym liderem w produkcji, wspomaganii i utrzymaniu lądowych i ekspedycyjnych systemów bojowych dla wojsk Stanów Zjednoczonych i ich sojuszników. Ten segment działalności zajmuje się dostawą lądowych i wodno-lądowych pojazdów bojowych i systemów, w tym pojazdów opancerzonych, zespołów napędowych, wieżyczek, amunicji i systemów strzeleckich.



### 3.0 General Dynamics Land Systems... Siła po Twojej stronie

Siedziba główna **General Dynamics Land Systems** (GDLS) znajduje się w Sterling Heights w stanie Michigan. W lokalizacjach w regionie Detroit mieszczą się biura projektowe i technologiczne, obsługa klienta i pomoc techniczna, laboratoria integracji systemów, działalność kontraktowa, finanse, biznes i marketing, zarządzanie łańcuchem dostaw, technologie informacyjne i wsparcie personelu. Ośrodek Sterling Logistics and Engineering Center zapewnia szkolenia i wsparcie logistyczne dla klientów na całym świecie.

Informacje dotyczące różnych jednostek w ramach General Dynamics Land Systems można znaleźć na stronie [www.gdls.com](http://www.gdls.com).



U.S. & CANADA		OTHER COUNTRIES		
★ Sterling Heights, MI	Westminster, MD	Adelaide, Australia	Morocco	Merthyr Tydfil, UK
London, Ontario	Anniston, AL	Cairo, Egypt	Poland	Oakdale, UK
Lima, OH	Ft. Hood, TX	Kuwait City, Kuwait	Tajikistan	Auckland, New Zealand
Scranton, PA	Fort Lewis, WA	Riyadh, Saudi Arabia	Iraq	
Tallahassee, FL		Valledupar, Columbia	Thailand	
			Taiwan	



## 4.0 General Dynamics Land Systems – zarządzanie łańcuchem dostaw



### 4.1 Misja i wizja

General Dynamics Land Systems zapewnia najwyższą wartość w ramach całego spektrum lądowych systemów bojowych, aby sprostać stale zmieniającym się potrzebom naszych klientów i globalnego rynku obronności. Pragniemy zabezpieczyć naszą przyszłość poprzez światowej klasy rozwiązania projektowe i integrację systemów, doskonałą produkcję oraz innowacyjne wsparcie w całym okresie eksploatacji. Sukces osiągamy poprzez zaspokajanie potrzeb naszych klientów, motywowanie naszych pracowników, wspieranie silnych zespołów i wynagradzanie naszych inwestorów.

Realizacja tej misji i wizji jest w dużym stopniu uzależniona od sprawności naszych dostawców. Stopień, w jakim nasi dostawcy spełniają nasze wymagania i oczekiwania pod względem technicznym, handlowym i efektywności, ma kluczowe znaczenie dla powodzenia General Dynamics Land System.

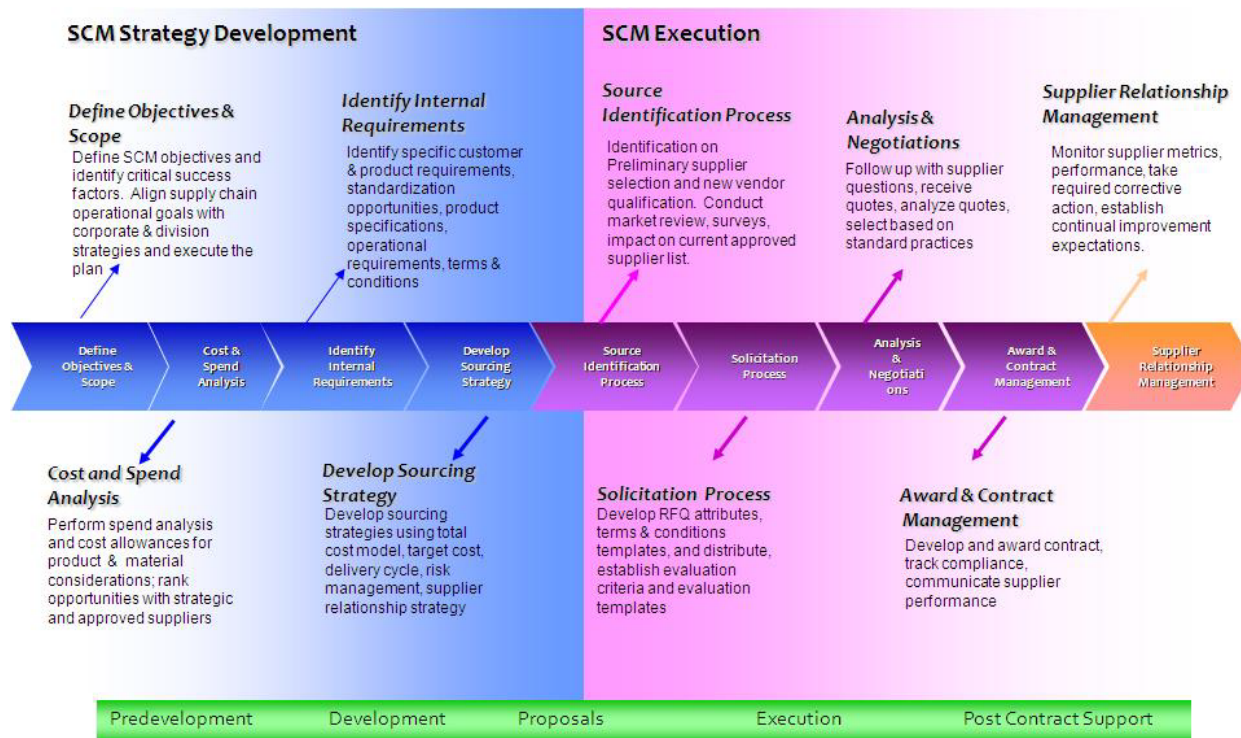
Stawiamy na pełne zadowolenie klienta, starając się sprostać wszystkim wymaganiom umowy, a także szybko reagując i rozpatrując każdą prośbę klienta. Jako że efektywność dostawców jest kluczowym czynnikiem wpływającym na nasze wyniki i zdolność do zadowolenia naszych klientów, musimy współpracować, aby dostarczać światowej klasy produkt na czas i mieszcząc się w budżecie.

Naszym celem jest rozwijanie długoterminowych, strategicznych relacji z naszymi dostawcami, opartych na zaufaniu, uczciwości, szacunku, komunikacji i sprawdzonej efektywności.

## 4.2 Model cyklu życia zarządzania łańcuchem dostaw

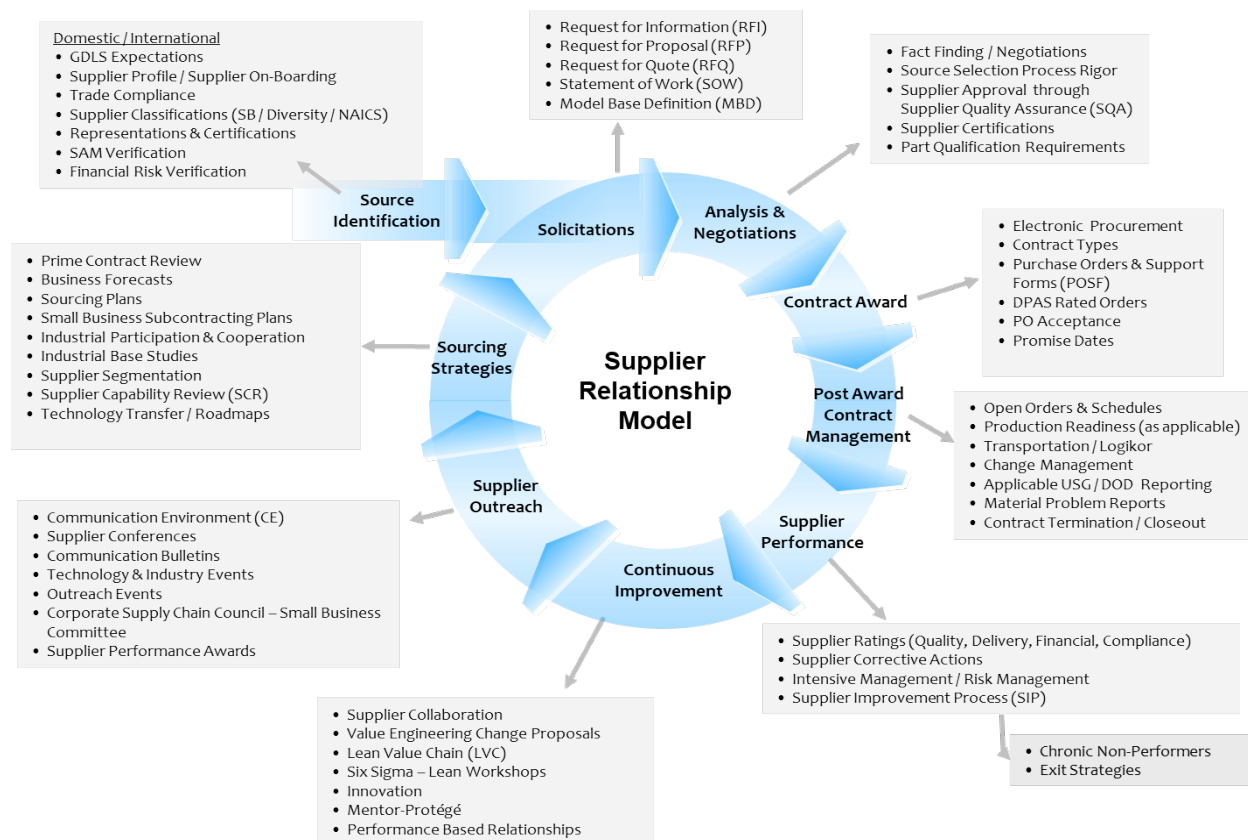
Firma General Dynamics Land Systems obrała innowacyjny kierunek w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw i rozwoju współpracy. Informacje zawarte w niniejszym dokumencie stanowią wytyczne dla dostawcy w zakresie oczekiwań i wymagań dotyczących osiąganych wyników.

Zdefiniowanie oczekiwań General Dynamics Land Systems pomoże nam współdziałać na rzecz osiągnięcia celów związanych z efektywnością, ciągłym doskonaleniem i zadowoleniem klienta.



## 4.3 Model relacji SCM

Nasze relacje z dostawcami są regulowane przez ciąg zintegrowanych zdarzeń / procesów, które mają początek w identyfikacji dostawcy lub źródła zaopatrzenia w komponent, produkt, podzespół lub usługę. Relacje te charakteryzują się innowacyjnością, współpracą, integracją, skutecznością i ciągłym doskonaleniem. Jeżeli nasi dostawcy nie współpracują z nami na rzecz ciągłej poprawy wyników, integracji procesów biznesowych itp., to ponoszą z tego tytułu konsekwencje, jak podano poniżej.



## 5.0 Prowadzenie interesów z General Dynamics Land Systems

### 5.1 Czego oczekujemy od naszych dostawców?

W General Dynamics Land Systems od dawna wiadomo, że obecny i przyszły sukces rynkowy zależy od technologii produktu, jakości, konkurencyjności kosztowej i zdolności do dotrzymywania terminów. W związku z tym, wyniki General Dynamics Land Systems są stale mierzone na podstawie wskaźników **dostaw, kosztów, jakości, możliwości i zdolności do reagowania**. Z tego względu nasi dostawcy muszą być przygotowani do aktywnego udziału w procesie ciągłego doskonalenia, określonym w programie rozwoju dostawców General Dynamics Land Systems.

W służbie rządów i personelu wojskowego na całym świecie, General Dynamics Land Systems, poprzez swój zespół zarządzania łańcuchem dostaw, wyznacza najwyższe standardy jakości dla naszych outsourcowanych produktów i usług.

Globalna klientela General Dynamics Land Systems stawia przed naszą firmą coraz większe wymagania w zakresie najnowocześniejszych technologii, jednocześnie nakładając ograniczenia dotyczące lokalnej zawartości jako krytyczny czynnik sukcesu przy przyznawaniu kontraktów. Dzięki swojej bazie dostawców firma General Dynamics Land Systems osiągnęła duże sukcesy na polu tworzenia relacji partnerskich i łańcuchów dostaw w celu zrównoważenia tych wymagań. Ponadto nasi klienci coraz częściej uważają „całkowity koszt własności” za główny wyróżnik rynkowy. General Dynamics Land Systems stale zachęca naszych dostawców i polega na ich gotowości do dzielenia się ryzykiem i możliwościami z General Dynamics Land Systems w ramach skoordynowanych i obustronnie korzystnych przedsięwzięć biznesowych.

Zespół ds. zarządzania łańcuchem dostaw w General Dynamics Land Systems ceni sobie odpowiedni wybór dostawców, zaangażowanie, ciągłe doskonalenie i rozwój procesów / technologii jako trzon wysoce efektywnej sieci dostaw, wspierającej nasze jednostki biznesowe poprzez redukcję kosztów organizacyjnych i ryzyka. Ponadto General Dynamics Land Systems dostrzega i chce wykorzystać wartość zdolności, specjalistycznej wiedzy i innowacyjnych technologii, które dostawcy rozwijają i oferują na drodze własnych działań badawczo-rozwojowych.

Nasi dostawcy mogą otrzymać zaproszenie do udziału w różnych działaniach i ćwiczeniach, które General Dynamics Land Systems uzna za odpowiednie dla ich pozycji lub oferty produktów i usług. General Dynamics Land Systems oczekuje, że dostawcy będą dostarczać wszystkie wymagane informacje z zachowaniem pełnej przejrzystości, stosownie do wytycznych General Dynamics Land Systems.

## 5.2 Czego dostawcy mogą oczekiwać od nas?

Światowa pozycja General Dynamics Land Systems oferuje szeroki wachlarz możliwości dostawcom zaproszonym do współpracy i gotowym do stania się częścią sieci dostaw General Dynamics Land Systems. Baza danych dostawców General Dynamics Land Systems, w powiązaniu z silną siecią kupców / administratorów ds. podwykonawstwa w General Dynamics Worldwide, zapewnia zatwierdzonemu dostawcy wysoki poziom widoczności w globalnej społeczności zarządzania łańcuchem dostaw (SCM) General Dynamics Land Systems.

Stosowanie przez specjalistów ds. łańcucha dostaw General Dynamics Land Systems standardów etyki biznesowej i zasad postępowania zapewnia uczciwe i sprawiedliwe traktowanie dostawców. W ramach minimalnego standardu działalności specjalistów ds. łańcucha dostaw firmy General Dynamics Land Systems, nasi dostawcy mogą oczekiwać od pracowników działu zaopatrzenia General Dynamics Land Systems:

- Poszanowania poufnych / zastrzeżonych informacji dostawcy i nieujawniania ich stronom trzecim
- Przejrzystego zarządzania procesem przetargowym
- Jasnego określenia zasad procesu przetargowego od samego początku
- Sprawiedliwego postępowania w każdych okolicznościach
- Obiektywnego rozpatrywania konkurencyjnych ofert
- Dokładania wszelkich starań, aby terminy zostały dotrzymane, a opóźnienia wyjaśnione
- Odmowy przyjmowania prezentów, zaproszeń lub przysług

## 5.3 Program dla małych przedsiębiorstw

General Dynamics Land Systems dostrzega, że małe i zróżnicowane przedsiębiorstwa pomagają rozwijać innowacyjność w łańcuchu dostaw. Polityka korporacyjna General Dynamics Land Systems przewiduje, że małe przedsiębiorstwa będą miały maksymalną praktyczną możliwość uczestniczenia w konkurencyjnym procesie ubiegania się o zamówienia zakupu (PO) i umowy podwykonawstwa, zgodnie z celami firmy i jej klientów.

Za małe przedsiębiorstwa (SB) uważa się te, które są własnością i są zarządzane przez osoby defaworyzowane społecznie i gospodarczo (SDB), kobiety (WOSB), weteranów (VOSB), w tym weteranów niepełnosprawnych (SDVOSB) oraz posiadające certyfikat historycznie niezagospodarowanej strefy biznesowej (HUBZone). Takie podmioty otrzymają równe szanse konkurowania o produkty i usługi, do których dostarczania posiadają kwalifikacje techniczne i finansowe.

General Dynamics Land Systems zaleca zarejestrowanie profilu Państwa firmy w bazie danych centralnego rejestru podwykonawców rządu USA (Central Contractor Registration – CCR), która jest częścią systemu zarządzania przyznawaniem zamówień (System for Award Management – SAM) – bezpłatnej witryny internetowej, której celem jest konsolidacja federalnych systemów zamówień publicznych. CCR obejmuje dawną PRO-Net, internetową bazę danych urzędu ds. małych przedsiębiorstw (Small Business Administration – SBA) zawierającą dane przedsiębiorstw małych, małych defaworyzowanych i należących do kobiet, należących do weteranów i z certyfikatem HUBZone, które chcą prowadzić interesy z rządem federalnym lub jego głównymi wykonawcami.

Informacje na temat bazy Central Contractor Registration (CCR) rządu USA można znaleźć w federalnym systemie SAM pod adresem <https://www.sam.gov/>.

Wypełniając swój internetowy profil dostawcy, klasyfikacja małego przedsiębiorstwa powinna być zgodna z klasyfikacją określoną w programach agencji rządowych. Firma General Dynamics Land Systems weryfikuje Państwa dane dotyczące klasyfikacji biznesowej z bazy danych CCR w ramach procesu zatwierdzania profilu dostawcy.

Informacje na ten temat można uzyskać od agencji Small Business Administration (SBA) pod adresem [www.sba.gov](http://www.sba.gov).

W razie dalszych pytań prosimy o kontakt z menedżerem ds. programu różnorodności dostawców w General Dynamics Land Systems pod adresem [sb@gdls.com](mailto:sb@gdls.com).

## 5.4 Program Mentor-Protégé

General Dynamics Land Systems zapewnia mentoring wykwalifikowanym przedsiębiorstwom SDB, WOSB, HUBZone i SDVOSB w sektorze federalnym, zarówno w Departamencie Obrony (DoD), jak i agencjach cywilnych, korzystając z ich usług na podstawie umowy zawartej w dobrej wierze. General Dynamics Land Systems weryfikuje i zatwierdza kandydatów do programu Mentor-Protégé w oparciu o ich możliwości korporacyjne oraz umiejętności uzupełniające i czas współpracy z General Dynamics Land Systems. Aby zagwarantować podopiecznym niezbędną koncentrację na ich rozwoju, liczba uczestników programu jest ograniczona.

Kryteria uczestnictwa:

- Uzyskanie od agencji Small Business Administration zaświadczenia o posiadaniu statusu małego defaworyzowanego przedsiębiorstwa (SDB) lub przedsiębiorstwa HUBZone; lub złożenie samodzielnego oświadczenia o posiadaniu statusu małego przedsiębiorstwa będącego własnością kobiety (WOSB), weterana (VOSB) lub weterana niepełnosprawnego (SDVOSB)
- Podwykonawstwo na rzecz General Dynamics Land Systems od co najmniej jednego (1) roku
- Aktywne uczestnictwo w ramach podwykonawstwa na rzecz General Dynamics Land Systems z agencją, w ramach której zostanie zawarta umowa Mentor-Protégé
- Gotowość do podpisania oświadczenia o zachowaniu poufności, pozwalającego firmie General Dynamics Land Systems na ocenę dokumentacji biznesowej podopiecznego

W razie dalszych pytań prosimy o kontakt z menedżerem ds. programu różnorodności dostawców w General Dynamics Land Systems pod adresem [sb@gdls.com](mailto:sb@gdls.com).

## 5.5 Profil dostawcy

Strona internetowa General Dynamics Land Systems [gdls.com](http://gdls.com) dostarcza podstawowych danych kontaktowych i warunków zamówień, a także zautomatyzowany system przesyłania profilu Państwa firmy i innych informacji na jej temat. Profil dostawcy, wraz z klasyfikacją według wielkości przedsiębiorstwa, stopnia dywersyfikacji i oferty produktów, będzie służyć jako kompleksowe źródło informacji dla specjalistów ds. łańcucha dostaw General Dynamics Land Systems.

Wszyscy potencjalni lub nowi dostawcy General Dynamics Land Systems są zobowiązani do uzupełnienia **Profilu dostawcy on-line**.

Państwa **Profil dostawcy on-line** i inne informacje o firmie należy przesłać do General Dynamics Land Systems za pośrednictwem naszego zautomatyzowanego internetowego systemu przesyłania danych na stronie [gdls.com](http://gdls.com).

Po wypełnieniu i zatwierdzeniu Profilu dostawcy on-line otrzymają Państwo wiadomość zwrotną z potwierdzeniem.

Zebrane informacje mają kluczowe znaczenie dla naszych procesów biznesowych. Dział zarządzania łańcuchem dostaw General Dynamics Land Systems dąży do rozwoju światowej klasy dostawców, którzy za każdym razem zapewniają najwyższą jakość i usługi w najlepszej cenie. Jeśli Państwa firma spełnia nasze wymagania dotyczące bieżących lub przyszłych programów, wyznaczony kupiec / administrator ds. podwykonawstwa skontaktuje się z Państwem w celu uzyskania dalszych informacji.

Państwa profil będzie przechowywany przez jeden rok od dnia rejestracji na portalu.

Informacje o charakterze zastrzeżonym lub prywatnym dla dostawcy nie będą akceptowane na portalu profilu dostawcy, aczkolwiek dodatkowe informacje mogą być wymagane w przyszłości, jeśli zajdzie taka potrzeba.

## **5.6 Portal dostawców General Dynamics Land Systems – iSupplier**

General Dynamics Land Systems prowadzi wszystkie działania związane z zakupami części technicznych, produkcyjnych i serwisowych, naprawami i remontami oraz zakupami pośrednimi online z wykorzystaniem Oracle iSupplier Portal. iSupplier Portal to bezpieczne, samoobsługowe internetowe narzędzie zapewniające dostawcom dostęp do informacji związanych z ich zakładem.

System operacyjny ERP (Enterprise Requirements Planning) firmy Oracle dla General Dynamics Land Systems zapewnia:

- o Integrację i usprawnienie procesów realizowanych z udziałem naszych partnerów w łańcuchu dostaw
- o Środowisko oparte na współpracy służące innowacyjnym rozwiązaniom w zakresie łańcucha dostaw
- o Poprawę interaktywnej komunikacji
- o Optymalne zarządzanie relacjami z klientami / dostawcami

Możliwości systemu biznesowego obejmują:

- o Natychmiastowe powiadomienia e-mail o zamówieniach zakupu i zapytaniach ofertowych
- o Interaktywne zarządzanie zamówieniami dostaw
- o Ciągły wgląd w informacje dotyczące odbioru, kontroli, fakturowania i płatności
- o Możliwość aktualizacji profilu firmy i informacji kontaktowych

Od dostawców oczekuje się aktywnego udziału w procesie zakupowym i biegłego posługiwania się tym systemem.

Portal iSupplier to interfejs online, który funkcjonuje jako główny sposób przekazywania do bazy dostawców zamówień zakupu (Purchase Orders – PO), zapytań o wycenę (Request for Quotes – RFQ) i zapytań ofertowych (Request for Proposals – RFP). Aplikacja ta umożliwia bezpieczne dokonywanie transakcji pomiędzy kupcami i dostawcami przez Internet. Dostawcy mogą monitorować i reagować na zdarzenia w cyklu procure-to-pay (od zamówienia do zapłaty), dzięki czemu mają dostęp do informacji w czasie rzeczywistym i możliwość odpowiadania General Dynamics Land Systems za pomocą potwierdzeń przyjęcia zamówienia, przyrzeczonych terminów, wcześniejszych powiadomień o wysyłce (Advance Shipment Notice – ASN) i szczegółów planowania.

System ten jest prosty w obsłudze i łatwo się po nim poruszać. Zarejestrowani dostawcy uzyskują dostęp do portalu iSupplier przy użyciu wyznaczonych nazw użytkownika i haseł. Po zalogowaniu dostawcy mogą przeglądać zamówienia zakupu, wysyłki, pokwitowania, faktury i płatności, klikając odpowiednie odnośniki. Portal posiada również pole szybkiego wyszukiwania, które umożliwia dostawcom wprowadzanie numerów dokumentów w celu szybkiego znalezienia informacji na temat numerów zamówień zakupu, wysyłek, faktur i płatności.

- o Aktualne informacje lub dostęp do narzędzi wsparcia dla użytkownika można znaleźć na naszej witrynie internetowej pod adresem **gdls.com**.
- o Bezpośredni dostęp do iSupplier:  
**<https://isupplier.gdls.com/>**

Pod adresem **gdls.com** dostępne są **podręczniki szkoleniowe**, w których znajdują Państwo odpowiedzi na pytania dotyczące korzystania z portalu iSupplier.

Wszyscy dostawcy upoważnieni do współpracy z General Dynamics Land Systems będą posiadać konto na platformie iSupplier. Aby uzyskać dostęp do tego systemu, nie jest wymagane żadne specjalne oprogramowanie, poza aktualną wersją przeglądarki Microsoft Internet Explorer i połączeniem internetowym.

Od dostawców wymaga się również regularnego sprawdzania i aktualizowania danych kontaktowych i klasyfikacji biznesowej firmy za pośrednictwem portalu iSupplier. Dostawcy powiadomią przedstawiciela ds. zakupów General Dynamics Land Systems na piśmie o zmianach w punktach kontaktowych (Point of Contact – POC) dostawcy. Powiadomienie powinno zawierać zaktualizowane imię i nazwisko, stanowisko, adres, numer telefonu i adres e-mail każdego zmienionego POC.



## 6.0 Proces pozyskiwania ofert

General Dynamics Land Systems dąży do współpracy z dostawcami, których cechują:

- Konkurencyjność pod względem kosztów.
- Podstawowe kompetencje, które zapewniają umiejętności uzupełniające – często bardziej poszukiwane są oferty niszowe niż te, które są w dużej podaży. Prawdziwym zainteresowaniem cieszą się takie oferty, jak innowacyjne i najnowocześniejsze technologie, które spełniają wymagania klientów.
- Doskonałe wyniki w przeszłości – pod uwagę brane są również udokumentowane wyniki na szczeblu głównym lub podwykonawstwa w sektorze federalnym oraz podwykonawstwa komercyjnego lub drugiego rzędu.
- Certyfikaty i poświadczenia zawodowe – Poświadczenia bezpieczeństwa: tajne, ściśle tajne i świadectwa bezpieczeństwa przemysłowego. Często wymagane są certyfikaty Project Management Professional (PMP), Software Engineering Institute (SEI), Capability Maturity Model Integration (CMMI) i ISO.
- Znajomość federalnych procesów nabywania i obowiązujących federalnych przepisów dotyczących nabywania (FAR – Federal Acquisition Regulations) oraz dodatków do federalnych przepisów dotyczących nabywania na potrzeby obronności (DFAR – Defense Federal Acquisition Regulation Supplement).
- Znajomość procedur RFI / RFP / przyznawania i federalnych przepisów dotyczących nabywania (FAR). Umiejętność analizy RFP i dostarczania dobrze opracowanych odpowiedzi, które przyczyniają się do zwycięskiej strategii zespołu.
- Solidna struktura finansowa – przedsiębiorstwa o ugruntowanej pozycji, które wykazują zrównoważony rozwój.

General Dynamics Land Systems może zabiegać o bazę dostawców korzystając z różnych narzędzi, takich jak wniosek o udzielenie informacji (RFI), zapytanie ofertowe (RFP) i zapytanie o wycenę (RFQ).

### 6.1 Wniosek o udzielenie informacji (RFI)

General Dynamics Land Systems kieruje się dwoma (2) głównymi powodami wystosowania RFI do firmy lub firm:

- Poznanie i zebranie od firm informacji na temat ich produktów, usług i nowych technologii
- Zabieganie o konkretne informacje / technologie i ustanowienie bazy zaopatrzeniowej dla tej konkretnej potrzeby

Dział zarządzania łańcuchem dostaw wydaje wniosek o udzielenie informacji w spójny i jednolity sposób, wykorzystując najskuteczniejsze środki, takie jak wydarzenia w ramach dni technologii, pozyskiwania ofert przez witryny internetowe lub komunikacja elektroniczna.

Kluczowe kwestie, które należy wziąć pod uwagę odpowiadając na RFI:

- Nie może zawierać zastrzeżonych informacji / danych bez podpisanej umowy o zachowaniu poufności (Non-Disclosure Agreement – NDA)
- Bez należytego sporządzenia odpowiednich dokumentów pomiędzy General Dynamics Land Systems a Państwem organizacją do odpowiedzi na RFI nie mogą być dołączone próbki sprzętu lub oprogramowania

Efektem końcowym procesu RFI powinna być rzetelna lista potencjalnych oferentów, którzy otrzymają i odpowiedzą na zapytanie ofertowe (RFP).

## 6.2 Zapytanie ofertowe (RFP)

W ramach procesu RFP pozyskiwane są formalne propozycje od potencjalnych dostawców w odpowiedzi na przygotowany przez General Dynamics Land Systems zestaw wymogów w zakresie zamówień. Zasadnicze znaczenie ma to, aby RFP w pełni definiowało wszystkie wymagania dotyczące podwykonawstwa, ponieważ może ono przerodzić się w umowę podwykonawstwa.

Oto kluczowe kwestie, które należy uwzględnić w procesie RFP:

- Formalna odpowiedź oferenta powinna zawierać szczegółową ofertę cenową.
- Formalna odpowiedź oferenta powinna odnosić się do każdego z elementów RFP.
- W całym procesie wdrażane i przestrzegane są rygorystyczne metody kontroli wprowadzanych zmian.
- Rodzaj umowy, której dotyczy zapytanie (np. zwrot kosztów lub gwarancja stałej ceny).

## 6.3 Zapytanie o wycenę (RFQ)

General Dynamics Land Systems kieruje się trzema (3) powodami, dla których wysyła dostawcy RFQ:

- Zapytanie klienta o cenę i dostępność.
- Zapytanie klienta o zamówienie wiążące.
- Wygaśnięcie cen z poprzedniej wyceny.

General Dynamics Land Systems wymaga udzielenia odpowiedzi na zapytanie ofertowe w określonych ramach czasowych podanych w dokumentacji RFQ. Kupiec / administrator ds. podwykonawstwa podaje termin w momencie wydania RFQ. Od dostawców oczekuje się udzielenia odpowiedzi na zapytanie o wycenę złożone przez General Dynamics Land Systems.

Jeśli dostawca nie zamierza złożyć oferty, odpowiedź „Brak oferty” potwierdzi, że firma otrzymała zapytanie i pomoże nam lepiej zrozumieć prawidłowe przyporządkowanie zapytania wśród dostawców, zwłaszcza jeśli zostanie podane krótkie wyjaśnienie. Pozwala to również uniknąć marnowania czasu na próby sprawdzenia, czy dostawca zamierza złożyć ofertę lub czy oferta została zagubiona lub niewłaściwie skierowana.

## 6.4 Składanie konkurencyjnych ofert

Polityką General Dynamics Land Systems jest rozszerzenie możliwości wyceny na tak wielu dostawców, jak to rozsądnie możliwe.

Jesteśmy zobowiązani do wykazania, poprzez audyty, że zamówienia zostały wycenione z zachowaniem zasad konkurencji.

Wszyscy kupcy / administratorzy ds. podwykonawstwa przestrzegają tego wymogu i postępują zgodnie z korporacyjnymi procesami zamówień, które łączą działania zakupowe General Dynamics Land Systems na całym świecie i zapewniają, że General Dynamics buduje światowej klasy bazę dostawców generujących najlepszą wartość pod względem jakości, usług i ceny dla różnych klientów.

## 6.5 Porządek pierwszeństwa

Umowa dostawcy z General Dynamics Land Systems stanowi kompletną, w pełni scaloną umowę między stronami. W przypadku jakiegokolwiek niespójności w kontrakcie, zostanie ona wyjaśniona w drodze przyznania pierwszeństwa w następującej kolejności, chyba że kontrakt stanowi inaczej:

- Zamówienie zakupu, do którego dołączone są warunki
- Warunki
- Rysunki
- Specyfikacje
- Inne dokumenty włączone przez odniesienie

## 6.6 Warunki i postanowienia

Państwa RFQ lub PO określi warunki, które mają zastosowanie do PO.

- Warunki dotyczące General Dynamics Land Systems są dostępne pod adresem [gdls.com](https://gdls.com).

W przypadku, gdy dostawca złoży General Dynamics Land Systems ofertę, która wymaga zmiany tych warunków, dostawca musi wyraźnie wskazać ten wyjątek w odpowiedzi zawierającej wycenę, wraz z powodem i sugerowanym brzmieniem alternatywnym.

## 6.7 Przepływ klauzul określonych w przepisach FAR i DFARS

General Dynamics Land Systems wymaga od podwykonawców przestrzegania obowiązujących wymogów określonych w federalnych przepisach dotyczących nabywania (FAR) lub dodatku Departamentu Obrony (DOD) do FAR (DFARS) w ramach głównych kontraktów objętych zasadami obowiązkowego ujawniania informacji, zgodnie z wymogami takiej klauzuli.

## 6.8 Wymagania jakościowe

Zamówienia zakupu General Dynamics Land Systems mogą zawierać klauzule jakości General Dynamics Land Systems (np. QY11, QG3 itp.). Celem tych klauzul jest zwrócenie uwagi na pewne wymagania dotyczące danych technicznych (Technical Data Package – TDP), które mogą wymagać wcześniejszego planowania lub szczególnej uwagi. W niektórych przypadkach klauzule zawierają również dodatkowe instrukcje dotyczące obowiązujących norm jakości General Dynamics Land Systems lub informacje na temat wymaganych materiałów, takich jak próbki spoin, procedury itp. Klauzule te nie zastępują wymogów TDP ani nie zwalniają dostawcy z ich przestrzegania. Dostawca jest odpowiedzialny za spełnienie wszystkich wymogów TDP, chyba że zamówienie zakupu wyraźnie stanowi inaczej.

Wymagania General Dynamics Land Systems dotyczące zapewnienia jakości zostaną określone w RFQ lub PO do Państwa skierowanym. Wymagania jakościowe właściwe dla części produkcyjnych są szczegółowo opisane w Podręczniku dostawcy działu jakości General Dynamics Land Systems, dostępnym na stronie [gdls.com](https://gdls.com).

## 6.9 Proces kwalifikacji dostawców

Każdy dostawca, niezależnie od wielkości, który dostarcza towary lub usługi dla General Dynamics Land Systems, musi wykazać swoją zdolność do realizacji przewidywanych zamówień, zanim zostaną one przyznane. Pod uwagę brane są m.in. perspektywy finansowe dostawcy, jego solidność i doświadczenie w zakresie zamawianych produktów / usług, wyniki osiągnięte w przeszłości oraz program zapewnienia jakości u dostawcy.

Aby upewnić się, że dostawca jest w stanie produkować części spełniające nasze wymagania kontraktowe, General Dynamics może odwiedzić potencjalnego dostawcę i ocenić jego zakład przed udzieleniem zamówienia. Podczas audytu General Dynamics Land Systems zbada cały proces produkcyjny, a także systemy kontroli jakości. Dodatkowo, sprawdzona zostanie również zdolność Państwa firmy do monitorowania i kontrolowania materiałów przepływających przez Państwa system produkcyjny.

W przypadku dostawców części produkcyjnych proces akceptacji rozpoczyna się od udzielenia zadowalającej odpowiedzi w Kwestionariuszu jakości dostawcy General Dynamics Land Systems. Wyniki tej oceny określają minimalny poziom akceptacji dla systemu jakości dostawcy. Minimalne wymagania dotyczące materiałów dostarczanych do wykorzystania w produktach General Dynamics Land Systems są określone w naszym **Podręczniku zapewnienia jakości zamówień PQA3000**. Walidacja kwestionariusza na miejscu i weryfikacja zgodności są zwykle przeprowadzane przed przyjęciem materiału. Powszechną metodą kwalifikacji poszczególnych elementów materiałowych jest kontrola pierwszego artykułu (First Article Inspection – FAI).

Zakwalifikowani dostawcy General Dynamics wykażą się:

- o Rentownością finansową
- o Wysokimi standardami etycznymi
- o Konkurencyjnymi cenami dla reprezentowanej branży
- o Stosownymi procedurami i procesami kontroli jakości dla branży
- o Programem redukcji kosztów
- o Programem redukcji czasu jednostkowego
- o Inicjatywami w ramach ciągłego doskonalenia
- o Zdolnością do zaoferowania przewagi technologicznej lub usługowej nad konkurencją
- o Zdolnością do wykorzystania innowacji, takich jak dostawa towarów lub usług z wykorzystaniem e-commerce, elektroniczna wymiana danych (EDI) itp.

W przypadku dostawców z USA, którzy kwalifikują się jako dostawcy reprezentujący różne grupy społeczne i posiadają oficjalny certyfikat wydany przez zewnętrzną jednostkę certyfikującą, mogą oni liczyć na dodatkowe wsparcie w zakresie identyfikacji szans w General Dynamics ze strony zespołu Small Business Liaisons.

Uznane zewnętrzne jednostki certyfikujące obejmują:

- o Krajowe i regionalne rady ds. rozwoju dostawców reprezentujących mniejszości (Minority Supplier Development Councils)
- o Urząd ds. małych przedsiębiorstw USA (SBA)

## 7.0 Analizy i negocjacje

### 7.1 Wycena

General Dynamics Land Systems oczekuje, że dostawcy będą podawać ceny ofertowe zgodne z warunkami określonymi w procesie pozyskiwania ofert przez General Dynamics Land Systems. W przypadku uwzględnienia dodatkowych kosztów związanych z nieprzewidzianymi zdarzeniami giełdowymi lub terminową ochroną walutową, dostawcy muszą określić te koszty w swojej ofercie. W takich przypadkach możliwe jest dokonanie ustaleń dotyczących ochrony giełdowej zgodnie z warunkami Umowy głównej.

### 7.2 Czas realizacji

Istotne jest, aby firma General Dynamics Land Systems знаła aktualny czas realizacji dostawy części lub komponentu przez dostawcę, ponieważ czas realizacji jest krytycznym czynnikiem planowania służącym do określenia terminu i ilości zakupów. Oczekuje się, że wszystkie oferty będą zawierały dane dotyczące czasu realizacji dla każdego oferowanego artykułu. Ważne jest również, aby firma General Dynamics Land Systems była informowana o wszelkich istotnych zmianach w czasie realizacji zamówień, w tym o przyczynach tych zmian.

### 7.3 Ustalanie faktów

Działania związane z ustalaniem faktów powinny zapewnić wnikliwe omówienie wszystkich elementów cząstkowych oferty dostawcy. Zazwyczaj elementy cząstkowe są przypisywane członkom zespołu w oparciu o obszary specjalizacji, tj. jakość, produkcja, inżynieria systemów itp., ponieważ każdy z nich odnosi się do określonych elementów struktury podziału pracy (Work Breakdown Structure – WBS) w ofercie lub elementów cząstkowych oferty, jeśli nie istnieje ostateczna WBS.

Działania związane z ustalaniem faktów mają na celu weryfikację, czy zakres prac, specyfikacje i harmonogramy dostaw są dokładne, kompletne i zrozumiałe. Obszary kontroli mogą obejmować:

- Przegląd proponowanych roboczogodzin wraz z uzasadnieniem
- Przegląd proponowanych dalszych kosztów pod kątem ich zasadności
- Potwierdzenie referencji dotyczących historii / doświadczenia
- Elementy / stawki / przydziały przeglądowe
- Przegląd wyjątków w ofercie, w tym dotyczących warunków i uzasadnienia podwykonawcy dla takich wyjątków
- Przegląd podejścia, które podwykonawca wykorzysta do wykonania każdego zadania, aby zapewnić jego zrozumienie

Odmowa zastosowania się do działań związanych z ustalaniem faktów może prowadzić do audytów agencji Defense Contract Audit Agency (DCAA).

### 7.4 Negocjacje

Standardową częścią naszego procesu jest udział dostawców w fazie negocjacji po przesłaniu i wyjaśnieniu odpowiedzi na RFQ. W procesie negocjacji analizowane są wszystkie aspekty związane z jakością, obsługą, technologią i ceną, aby zapewnić ustalenie uczciwych i rozsądnych kosztów.

Zgodnie z ustawą Truth in Negotiations Act, dostawcy muszą przedstawić dane dotyczące kosztów lub wyceny przed podjęciem negocjacji i poświadczyć, że dane te są dokładne, kompletne i aktualne na dzień

zakończenia negocjacji, o ile jest to wymagane w ramach warunków pozyskiwania ofert. Przedłożenie wadliwych (niedokładnych, niekompletnych lub nieaktualnych) danych uprawnia rząd do obniżenia ceny na mocy klauzuli umownej zawartej w każdym przypadku, gdy wymagane są poświadczone dane dotyczące kosztów lub wyceny.

## 8.0 Przyznawanie kontraktów i zarządzanie nimi

### 8.1 Dokumenty zakupowe

W systemie Oracle mogą Państwo spotkać się z trzema rodzajami dokumentów zakupowych wystawianych przez General Dynamics Land Systems:

#### 8.1.1 Standardowe zamówienie zakupu (PO)

Standardowe zamówienia zakupu są formalnymi umowami pomiędzy General Dynamics Land Systems a dostawcą, dokumentującymi uzgodnienia osiągnięte w toku negocjacji. Standardowe zamówienia zakupu zawierają następujące informacje:

- Warunki
- Numer części, opis i wersja
- Cena jednostkowa
- Wymagania dotyczące zapewnienia jakości
- Całkowita ilość na linię
- Miejsca wysyłki
- Informacje rozliczeniowe
- Wymagania dotyczące dostawy (termin realizacji)

#### 8.1.2 Umowa kupna na mocy kontraktu (CPA)

Umowa kupna na mocy kontraktu (Contract Purchasing Agreement), dawniej zwana zamówieniem głównym (Master Order), to umowa określająca zakres prac, koszty i wymagania czasowe. Dokument ten nie umożliwia wystawiania faktur. Standardowe zamówienia zakupu są powiązane z CPA dla określonych celów fakturowania.

#### 8.1.3 Umowa ramowa kupna (BPA)

Umowy ramowe kupna (Blanket Purchase Agreement) określają zakres prac i koszt jednostkowy, przy czym harmonogramy zostaną sporządzone w późniejszym terminie. Towary lub usługi przyznane w ramach tego rodzaju umowy są często stosowane w pracach nakładczych.

Realizacja umowy przez dostawcę jest istotna przy podejmowaniu decyzji o przedłużeniu umowy lub przeprowadzeniu nowego procesu przetargowego i ewentualnym przyznaniu zamówienia bardziej dynamicznemu dostawcy. Efektywność dostawcy jest oceniana na podstawie zgodności z określonymi wymaganiami General Dynamics Land Systems dla dostawców, a także potwierdzenia konkurencyjności w drodze analizy porównawczej.

### 8.2 Rozporządzanie przez dostawcę

Zamówienia zakupu General Dynamics Land Systems są składane za pośrednictwem naszego konta w serwisie iSupplier.

Po otrzymaniu jakiegokolwiek dokumentu zakupu od General Dynamics Land Systems, obowiązkiem dostawcy jest sprawdzenie, czy dokładnie odzwierciedla on wszystkie wymagania określone we wspomnianym dokumencie zakupu. W razie wykrycia rozbieżności, dostawca musi niezwłocznie powiadomić kupca w celu jej wyjaśnienia lub rozwiązania.

Od dostawcy oczekuje się rozporządzenia zamówieniem zakupu, przyjmując je poprzez wprowadzenie daty przyrzeczonej (lub potwierdzenie zamówienia zakupu) bądź odrzucając zamówienie zakupu w systemie iSupplier.

**Dostawa na podstawie PO stanowi przyjęcie PO i jego załączników.**



### 8.3 Zarządzanie zmianami

General Dynamics Land Systems dysponuje wspólnym i skutecznym systemem zarządzania zmianami. System ten zaprojektowano tak, aby zapewniał, że wymagania klienta, obejmujące: identyfikację zmian, kontrolę zmian, status materiałów, wpływ na koszty, punkty efektywności i audyt / weryfikację, są planowane, wdrażane i monitorowane w połączeniu z innymi wymaganiami programu.

Kupiec / administrator ds. podwykonawstwa w dziale zarządzania łańcuchem dostaw General Dynamics Land Systems będzie utrzymywał kontrolę nad działaniami dostawców / podwykonawców w celu zapewnienia zgodności z systemem zarządzania zmianami General Dynamics Land Systems i wszystkimi wymaganiami klienta mającymi zastosowanie do zamawianych artykułów:

- Wpływ na koszty i ceny
- Wpływ na czas realizacji i harmonogram
- Numer elementu przeliczony na efektywność pojazdu
- Wpływ na zawarte umowy
- Data obowiązkowego dostarczenia dokumentu na temat zmiany
- Przeróbki / koszty przeróbek (jeśli wymagane)
- Przystarzałość / koszty przystarzałości (jeśli wymagane)
- Zbieg działań

Programy rozwojowe powinny zachować wskaźnik stosunku projektu do jednostkowego kosztu produkcji (Design to Unit Production Cost – DTUPC) jako krytyczny czynnik w działaniach związanych z zarządzaniem zmianami, z naciskiem na utrzymanie cen produkcji. Państwa specjalista SCM zostanie powiadomiony o wszelkich potencjalnych zmianach w DTUPC.

WSZELKIE zmiany dotyczące części, które dostawca produkuje dla General Dynamics Land Systems, muszą być uzgadniane za pośrednictwem kupca / administratora ds. podwykonawstwa w dziale zarządzania łańcuchem dostaw. Kupiec / administrator ds. podwykonawstwa jest jedyną osobą upoważnioną do wprowadzania zmian w części na drodze zamówienia zakupu / modyfikacji umowy podwykonawstwa.

### 8.4 System zarządzania wartością wypracowaną (EVMS)

Firma General Dynamics Land Systems wprowadziła systemy i procedury kontroli materiałów i zaopatrzenia. Te systemy i procedury stanowią podstawę do integracji efektywności dostawców materiałów z systemem zarządzania wartością wypracowaną (EVMS) General Dynamics Land Systems oraz do kontrolowania wykorzystania materiałów przez cały okres trwania programu. Procesy zarządzania materiałami w General Dynamics Land Systems zapewniają pełną ewidencję wszystkich materiałów zakupionych do wykorzystania w programie, w tym zapasów resztkowych i złomu. System kontroli materiałów General Dynamics Land Systems daje również podstawę do oceny wariacji cen i zużycia materiałów oraz, w stosownych przypadkach, do określania kosztów partii lub kosztów jednostkowych.

Prace w ramach programu podwykonawstwa są zintegrowane z systemem EVMS w General Dynamics Land Systems. Te umowy o podwykonawstwo, które wymagają EVMS (określone na podstawie progów ustalonych przez Biuro Zarządzania i Budżetu (Office of Management and Budget – OMB)), mogą stanowić znaczną część prac w ramach programu, które nie znajdują się pod bezpośrednią kontrolą kierownictwa General Dynamics Land Systems. W związku z tym General Dynamics Land Systems czuwa nad tym, aby podwykonawcy ustanowili odpowiednie procesy kontroli EVMS do pomiaru wydajności oraz aby ich dane dotyczące efektywności były odpowiednio zintegrowane z systemem EVMS stosowanym przez General Dynamics Land Systems. General Dynamics Land Systems będzie sprawować odpowiedni nadzór nad systemem pomiaru efektywności podwykonawcy. Zakres zaangażowania General Dynamics Land Systems w systemy efektywności podwykonawców zależy od rodzaju umowy podwykonawstwa (np. koszt plus,

zachęta w postaci stałej ceny itp.), potencjalnego ryzyka związanego z podwykonawstwem oraz wymagań dotyczących sprawozdawczości.

## 9.0 Dostarczanie produktów

Kupiec / administrator ds. podwykonawstwa w General Dynamics Land Systems jest odpowiedzialny za osiągnięcie porozumienia z dostawcą w sprawie dogodnych ustaleń dotyczących dostaw, które będą zgodne z naszym harmonogramem dostaw. Bazując na porozumieniu wyrażonym w zamówieniu zakupu jako „Termin realizacji” (Need by Date), General Dynamics Land Systems następnie oczekuje, że dostawca zrealizuje wysyłkę zgodnie z umową.

Nasze harmonogramy i szczegółowe planowanie działań opierają się na prognozach zakładających, że nabyte towary lub usługi zostaną dostarczone w uzgodnionych terminach. Gdy dostawcy nie wywiązują się z obowiązku terminowej dostawy, ponoszone są dodatkowe koszty związane z wewnętrznym zgłaszaniem wyjątków, działaniami przyspieszającymi, planowaniem środków zaradczych i możliwymi opóźnieniami w produkcji. Terminową dostawę definiuje się jako odbiór produktu / usługi najpóźniej w dniu „Terminu realizacji”. Patrz sekcja 11.0 – Zarządzanie relacjami z dostawcami.

Realizując zamówienia dla General Dynamics Land Systems niezwykle ważne jest, aby dostawcy na bieżąco informowali swojego kupca / administratora ds. podwykonawstwa o postępach w ich realizacji. W razie ryzyka niedotrzymania pierwotnego terminu realizacji dostawcy muszą powiadomić swojego kupca / administratora ds. podwykonawstwa o planie naprawczym. Oczekujemy, że wszyscy dostawcy będą dotrzymywać terminów dostaw uzgodnionych i określonych w PO. Dostawcy, którzy wielokrotnie nie wywiążą się z tego obowiązku, nie będą mogli liczyć na kontynuację współpracy z General Dynamics Land Systems i mogą zostać obciążeni kosztami poniesionymi w związku z przekroczeniem harmonogramu.

Firma General Dynamics Land Systems upoważnia dostawców do wprowadzania daty przyrzeczonej (Promise Date) dla wysyłek wszystkich nowych i istniejących już zamówień zakupu w portalu iSupplier. Dotyczy to wysyłki pozycji podlegających dostawie.

Za datę przyrzeczoną uważa się dzień, w którym przesyłka dotrze do określonej placówki General Dynamics Land Systems. Państwa terminowość dostaw będzie mierzona na podstawie wprowadzonej daty przyrzeczonej. Należy jednak pamiętać, że muszą Państwo dołożyć wszelkich starań, aby dotrzymać terminu realizacji, który stanowi wymóg produkcyjny General Dynamics Land Systems.

### 9.1 Transport

W celu wskazania akceptowanych i zatwierdzonych przewoźników dla każdego rodzaju transportu, którzy mają przewozić przesyłki przychodzące do naszych obiektów lub do miejsc docelowych stron trzecich w naszym imieniu, można skorzystać z Instrukcji planowania tras General Dynamics Land Systems.

Instrukcje planowania tras General Dynamics Land Systems są dostępne na stronie [gdls.com](http://gdls.com) w sekcji Suppliers / Transportation & Trade Compliance – GDLS Routing Instructions

### 9.2 Wymogi w zakresie pakowania i identyfikacji

Informacje na temat wymogów w zakresie pakowania i oznakowania można znaleźć na stronie internetowej General Dynamics Land Systems. Zachowanie zgodności z tymi wymogami ma znaczenie kluczowe.

### 9.2.1 Oznakowanie kodem kreskowym

Zasadnicze znaczenie ma jakość informacji podawanych na etykietach. Etykiety z kodami kreskowymi są wymagane i stosowane w celu wyeliminowania możliwości popełnienia błędu. Błędy popełnione z powodu wad oznakowania mają poważny charakter.

Wymagany format oznakowania można znaleźć w **załączniku F do dokumentu GDLS-PIR-01**, dotyczącym wymogów dla dostawców w zakresie pakowania i identyfikacji przesyłek.

- Załącznik F jest dostępny tutaj:  
**sekcja Suppliers / Transportation & Trade Compliance: Packaging & Identification**

Dla ułatwienia General Dynamics Land Systems oferuje generator kodów kreskowych online, który można znaleźć tutaj:

- **Generator etykiet pojemników dla dostawców**

### 9.2.2 Opakowania

O ile na pierwszej stronie zamówienia zakupu lub w powiązanych danych technicznych nie określono inaczej, specyfikacje dotyczące pakowania i identyfikacji wszystkich przesyłek przychodzących muszą spełniać minimalne wymagania w rozumieniu punktu 3 – Delivery (dostawa) i punktu 4 – Packaging and Shipping (pakowanie i wysyłka) w formularzu 84-005-0807, zgodnie z **wymogami dla dostawców w zakresie pakowania i identyfikacji przesyłek (dokument GDLS-PIR-01, załącznik F)**.

Instrukcje dotyczące pakowania dla General Dynamics Land Systems są dostępne pod adresem **gdl.com**.

- Formularz 84-005-0807 jest dostępny tutaj:  
**sekcja Suppliers / Terms and Conditions: Purchase Orders**
- Załącznik F jest dostępny tutaj:  
**sekcja Suppliers / Transportation & Trade Compliance: Packaging & Identification**

### 9.3 Zgodność z przepisami dotyczącymi handlu międzynarodowego

General Dynamics Land Systems i jej dostawcy są zobowiązani do przestrzegania wymogów prawnych dotyczących kontroli eksportu i cel oraz do zapewnienia ich prawidłowego i ekonomicznego wdrożenia.

Z tego powodu General Dynamics Land Systems oczekuje od swoich dostawców profesjonalnego i terminowego dostarczania danych dotyczących kontroli eksportu i handlu zagranicznego oraz wdrażania odpowiednich standardów bezpieczeństwa w łańcuchu dostaw w ramach globalnych programów bezpieczeństwa celnego.

Dane techniczne, zgodnie z definicją zawartą w tytule 22 kodeksu amerykańskich przepisów federalnych (Code of Federal Regulations – CFR) 120.10 oraz w przepisach eksportowych (Export Administration Regulation – EAR) 799.1 dodatek 3 Urzędu Administracji Eksportu (Bureau of Export Administration – BXA), które mogą zostać pozyskane lub wygenerowane na dowolnym etapie cyklu życia zapytania o wycenę (RFQ), zapytania ofertowego (RFP), zamówienia zakupu (PO) / wykonywania umowy podwykonawstwa z General Dynamics Land Systems, jej realizacji i rozwiązania, podlegają międzynarodowym przepisom o obrocie bronią (International Traffic in Arms Regulations – ITAR) lub przepisom eksportowym (EAR) i mogą wymagać odpowiedniej autoryzacji Departamentu Stanu, Dyrekcji ds. Kontroli Handlu Obronnego (Directorate of Defense Trade Controls – DDTC) lub Departamentu Handlu, Biura Przemysłu i Bezpieczeństwa (Bureau of Industry and Security – BIS) przed wydaniem lub ujawnieniem osobom zagranicznym. W związku z tym Sprzedający przyjmuje do wiadomości, że jeśli jest podmiotem zagranicznym, nie może dokonywać reeksportu, a jeśli jest podmiotem amerykańskim, nie może ujawniać żadnej osobie zagranicznej jakichkolwiek danych technicznych uzyskanych w trakcie jakiegokolwiek fazy cyklu życia zapytania o wycenę (RFQ), zapytania ofertowego (RFP), zamówienia zakupu (PO) / wykonania umowy podwykonawstwa, jej realizacji i rozwiązania, dopóki nie powiadomi o tym fakcie kupca / administratora ds. podwykonawstwa i nie uzyska pisemnego upoważnienia od odpowiedniej agencji rządowej Stanów Zjednoczonych.

Oprócz powyższych wymogów podstawowych, należy wziąć pod uwagę wymogi dodatkowe, np. wynikające z wymogów krajowych lub właściwych dla danego produktu, które muszą być rozpatrywane indywidualnie dla każdego przypadku.

#### **Stany Zjednoczone – Dyrekcja ds. Kontroli Handlu Obronnego (DDTC) – Departament Stanu USA**

Wszyscy producenci, eksporterzy i pośrednicy w handlu wyrobami obronnymi, usługami obronnymi lub powiązanyymi danymi technicznymi, zgodnie z definicją w wykazie amunicji Stanów Zjednoczonych (część 121 ITAR), są zobowiązani do rejestracji w **Dyrekcji ds. Kontroli Handlu Obronnego (Directorate of Defense Trade Controls – DDTC)**. Rejestracja służy przede wszystkim dostarczeniu rządowi USA niezbędnych informacji na temat tego, kto jest zaangażowany w określone działania produkcyjne i eksportowe. Rejestracja nie zapewnia żadnych praw ani przywilejów eksportowych, ale jest warunkiem wstępnym wydania jakiegokolwiek licencji lub innej zgody na eksport.

#### **Dyrekcja ds. Towarów Kontrolowanych (CGD) – Departament Robót Publicznych i Usług Rządowych Kanady (PWGSC)**

**Dyrekcja ds. Towarów Kontrolowanych (Controlled Goods Directorate – CGD)** jest federalnym programem rządowym zarządzanym przez Departament Robót Publicznych i Usług Rządowych Kanady (Department of Public Works and Government Services Canada – PWGSC). Jest to krajowy program ochrony przemysłu, który pomaga wzmacniać mechanizmy kontroli w kanadyjskim handlu obronnym za sprawą rejestracji, zapobiegania, odstraszenia i wykrywania, a także zapobiega rozpowszechnianiu broni masowego rażenia i broni konwencjonalnej. Jest on realizowany poprzez regulowanie i kontrolowanie badań, posiadania i przepływu towarów kontrolowanych lub technologii kontrolowanych w Kanadzie.

Obowiązek rejestracji w CGD ma każdy, kto prowadzi działalność związaną z towarami lub technologiami kontrolowanymi w Kanadzie. CGD jest regulowana przez ustawę o produkcji obronnej (Defense Production Act – DPA) oraz przepisy dotyczące towarów kontrolowanych (Controlled Goods Regulations – CGR).

## 9.4 Dostawa i proces powiadamiania o incydentach

W każdym przypadku przewidywanego lub faktycznego opóźnienia, Sprzedający:

- (i) Niezwłocznie powiadomi kupca / administratora ds. podwykonawstwa na piśmie o przyczynach opóźnienia i działaniach podjętych w celu jego uniknięcia lub zminimalizowania.
- (ii) Przedstawi kupcowi / administratorowi ds. podwykonawstwa pisemny harmonogram korygujący. Ponadto:

Powiadomienie, o którym mowa w punkcie (i) powyżej, będzie miało charakter wyłącznie informacyjny i nie będzie interpretowane jako odstąpienie przez kupca / administratora ds. podwykonawstwa od jakiegokolwiek harmonogramu lub terminu dostawy, bądź jakichkolwiek praw lub środków prawnych przysługujących kupcowi / administratorowi ds. podwykonawstwa na mocy przepisów prawa lub umowy.

## 9.5 Planowanie ciągłości działania

General Dynamics Land Systems zdecydowanie zachęca sprzedającego do opracowania i utrzymywania planu ciągłości działania i przywracania gotowości do działania (Business Continuity Disaster Recovery – BC/DR). Typowy plan BC/DR uwzględnia analizę ryzyka, oczekiwania interesariuszy obejmujące krytyczne operacje biznesowe, systemy i procesy dostaw do klientów oraz może zawierać postanowienia dotyczące (a) oceny ryzyka i analizy wpływu na działalność, (b) planu zapobiegania / łagodzenia skutków oraz (c) planu wznowienia obsługi, w tym planu przywrócenia działalności / naprawy. Od Sprzedającego żąda się powiadomienia kupca / administratora ds. podwykonawstwa General Dynamics Land Systems o wystąpieniu lub prawdopodobnym urzeczywistnieniu się ryzyka, które może mieć negatywny wpływ na dostawę lub działania Sprzedającego, a także, w stosownych przypadkach, przedstawienia planów naprawczych.

## 9.6 Unikanie podróbek

General Dynamics Land Systems przenosi wymagania dotyczące unikania /łagodzenia skutków stosowania podróbek na dostawców General Dynamics Land Systems w ramach zamówienia / warunków zakupu.

Warunki zamówienia zakupu General Dynamics Land Systems wymagają, aby części elektroniczne były pozyskiwane od producentów oryginalnych komponentów (OCM) lub ich autoryzowanych (franczyzowych) dystrybutorów, tak aby istniała możliwość prześledzenia pochodzenia materiału do punktu produkcji. Jeśli nie będzie to możliwe, zamówienie zakupu będzie nakładać wymagania dotyczące kontroli i badań w celu wykrycia i uniknięcia podrobionych i podejrzanych części elektronicznych.

General Dynamics Land Systems zdecydowanie zachęca dostawców do opracowania i utrzymywania planu unikania, wykrywania, łagodzenia skutków i utylizacji podrobionych części elektronicznych (Counterfeit Electronic Part – Avoidance, Detection, Mitigation and Disposition, CEP ADMD). Typowy plan określa obowiązki i formalizuje procesy mające na celu uniknięcie zakupu lub wykorzystania podrobionych części, a także powinien uwzględniać wymagania dotyczące sprawozdawczości, gdy dostawca jest świadomy lub ma powody, by podejrzewać obecność podrobionych części elektronicznych w produktach dostarczanych do Departamentu Obrony (Department of Defense – DoD). Plan tego typu powinny rozważyć wszystkie organizacje zamawiające części elektroniczne, niezależnie od tego, czy są one zamawiane bezpośrednio, czy są zintegrowane z zespołami elektronicznymi lub sprzętem. Wymagania dotyczące typowego planu są ogólne i mają mieć zastosowanie / być przenoszone na wszystkie organizacje, które zamawiają części elektroniczne, niezależnie od ich rodzaju, rozmiaru i dostarczanego produktu.

## 10.0 Informacje księgowe

### 10.1 Warunki płatności

Standardowe warunki płatności General Dynamics Land Systems są dostępne pod adresem:  
Odnośniki do informacji dodatkowych są dostępne pod adresem:

- o Warunki płatności General Dynamics Land Systems są dostępne na stronie **[gdls.com](http://gdls.com)**.

**sekcja Terms and Conditions: Purchase Orders**

- o Warunki płatności GDLS-C są dostępne pod adresem:

**gdls.com – General Dynamics Land Systems – Canada Suppliers**

### 10.2 Faktury

General Dynamics Land Systems stosuje system płatności oparty na rachunkach, zwany Pay on Receipt Auto invoicing. System ten będzie stosowany do wszystkich pozycji w zamówieniach zakupu, które wymagają fizycznego dowodu zakupu. W związku z tym dostawca nie ma obowiązku wystawiania faktury.

W przypadku gdy faktury są wymagane (np. finansowanie stopniowe, opłaty za obsługę, konfigurację lub oprzyrządowanie), należy przesłać oryginał i jedną kopię faktury do General Dynamics Land Systems.

### 10.3 Dokładność – zgodność z zamówieniem zakupu

Jeśli faktura jest wymagana, musi ona dokładnie zgadzać się z zamówieniem zakupu pod względem ilości i ceny, aby można było dokonać płatności na rzecz dostawcy. W przypadku rozbieżności płatność może zostać opóźniona. Głównym punktem kontaktowym w przypadku jakichkolwiek rozbieżności jest kupiec / administrator ds. podwykonawstwa.

### 10.4 Przelew elektroniczny

Zamierzamy korzystać z systemu Pay on Receipt Auto Invoicing wobec wszystkich naszych dostawców w Ameryce Północnej.

### 10.5 Szczegóły dotyczące płatności (iSupplier)

Portal iSupplier może zapewnić dostawcy kompletne dane na temat faktur i płatności dla wszystkich PO złożonych za pośrednictwem systemu Oracle.

General Dynamics Land Systems oferuje przewodnik pt. „Praca z fakturami” dla iSupplier, w którym omówiono faktury i płatności. Można go znaleźć pod adresem:

- **[gdls.com](http://gdls.com)**

## 11.0 Zarządzanie relacjami z dostawcami

### 11.1 Oczekiwania związane z zarządzaniem efektywnością

Celem General Dynamics Land System jest dostarczanie wysokiej jakości produktów i usług po niskich kosztach i na czas, aby spełniać lub przekraczać oczekiwania naszych klientów. Z tego powodu dostawcy są integralnymi członkami zespołu w ramach naszych procesów. Wskaźniki efektywności dostawców koncentrują się na kluczowych atrybutach, które wspomagają codzienną produkcję, jednocześnie stymulując ciągłe doskonalenie całego łańcucha dostaw.

### 11.2 Oceny dostawców

General Dynamics Land Systems dokonuje oceny dostawców pod względem różnych czynników efektywności. Ma to na celu zidentyfikowanie obszarów problematycznych i współpraca z dostawcami w celu poprawy ich wyników w różnych placówkach General Dynamics Land Systems. Miesięczny raport efektywności dostawcy zawiera następujące oceny efektywności:

Primary Category	Category Weight	Sub Category	Sub Category Possible Points	Rating Scale	Points	Excellent	Acceptable	Marginal	Unsatisfactory
Quality	40	Acceptance Rate	25	> 99% 98.5% to 98.9% 98% < 98%	25 20 15 0	40	39 to 32	31 to 24	< 24
		Non-Conformance	5	0 to 1 2 to 5 6 to 15 > 15	5 4 3 0				
		Corrective Actions	10	0 1 2 >2	10 8 6 0				
		Sub Category Total	40						
Delivery	40	On-Time to Need Date	20	> 98% 90% to 95% 85% to 90% < 85%	20 18 12 0	40	39 to 32	31 to 24	< 24
		Promise Date Accuracy	20	> 95% 90% to 95% 85% to 90% < 85%	20 18 12 0				
		Sub Category Total	40						
Order Management	20	Order Acknowledgement	10	> 98% 90% to 95% 85% to 90% < 85%	10 8 6 0	20	19 to 16	15 to 12	< 12
		Lead Time Accuracy	10	> 95% 90% to 95% 85% to 90% < 85%	10 8 6 0				
		Sub Category Total	20						
Overall	100		100			100	99 to 81	80 to 58	< 58

### 11.3 Działania naprawcze dostawcy

Działania naprawcze dostawcy dotyczące jakości produktu podlegają kontroli za pośrednictwem odpowiednich funkcji ds. jakości w General Dynamics Land Systems.

W celu zapewnienia zgodności z wymogami jakościowymi określonymi w Państwa zamówieniu zakupu części produkcyjnych, opublikowano **podręcznik zapewnienia jakości zamówień PQA3000** (Procurement Quality Assurance Handbook) firmy General Dynamics Land Systems.

Należy uzupełnić **WSZYSTKIE SEKCJE** formularza wniosku o podjęcie działań naprawczych i odesłać je do General Dynamics Land Systems przed upływem określonego terminu.



## 11.4 Zarządzanie intensywne dostawcami

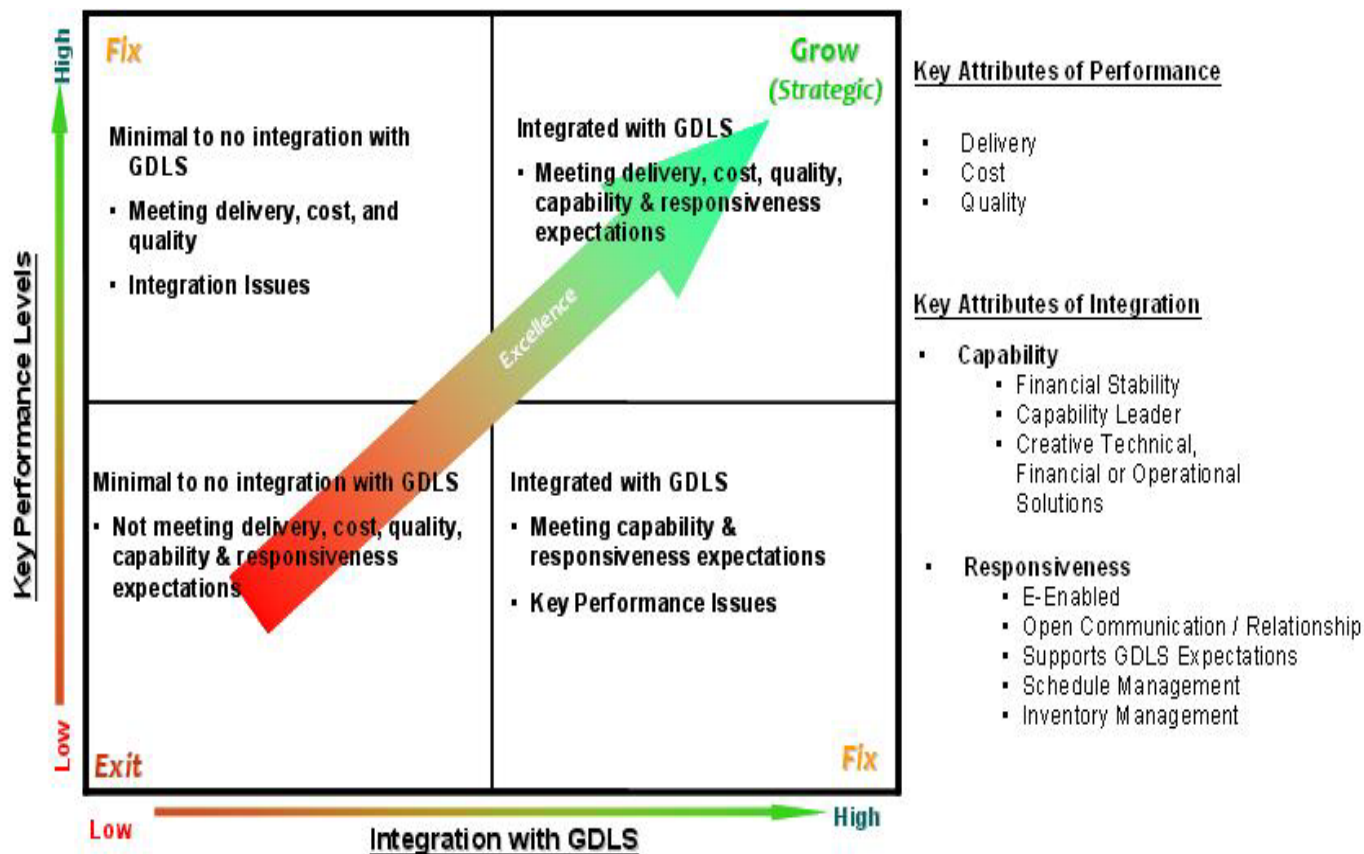
Wymagania klientów wywodzą się z oczekiwania zerowej wadliwości, terminowości 100% dostaw i zdolności reagowania.

Aby firma General Dynamics Land Systems (GDLS) mogła nadal skutecznie zaspokajać potrzeby naszych klientów i wywiązywać się z tego zobowiązania, wymagamy od naszych cenionych dostawców osiągnięcia wyników na poziomie zgodnym z tymi wymaganiami. GDLS stosuje procedury powiadamiania dostawców, gdy nie realizują oni tych celów.

Program zarządzania intensywnego dostawcami (Supplier Intensive Management) stanowi ramy, według których dokonuje się identyfikacji, monitorowania, ulepszania i zalecania planów zakończenia współpracy z wybranymi dostawcami, którzy nie utrzymują zadowalających wyników (tj. dotyczących jakości, dostaw itp.). Od dostawców objętych programem wymagane będzie wdrożenie planów naprawczych IM w celu poprawy wyników do zadowalającego poziomu.

## 12.0 Rozwój dostawców

### 12.1 Definicja doskonałości dostawców



## 12.2 Proces rozwoju dostawców

Rozwój Dostawców w ramach SCM ma na celu ciągle doskonalenie efektywności bazy zaopatrzeniowej General Dynamics Land Systems w zakresie **dostaw, kosztów, jakości, możliwości i zdolności do reagowania** w celu realizacji naszych strategii korporacyjnych i podnoszenia ogólnego poziomu zadowolenia klientów.

- Poprawa **ŚRODOWISKA KOMUNIKACJI** na potrzeby kontaktów z dostawcami
- Wspieranie działań związanych z **PRZEGLĄDEM MOŻLIWOŚCI DOSTAWCY** wraz z dostawcami – proces **SCR** (Supplier Capability Review)
- Prowadzenie działań z zakresu **„SZCZUPŁEGO” ŁAŃCUCHA WARTOŚCI** z określonymi dostawcami – proces **LVC** (Lean Value Chain)
- Kierowanie działaniami w zakresie **DOSKONALENIA DOSTAWCÓW** wraz z dostawcami – proces **SIP** (Supplier Improvement)

### 12.2.1 Środowisko komunikacji

U podstaw procesów rozwoju dostawców leży nasze środowisko komunikacji. Głównym łącznikiem z bazą zaopatrzeniową jest witryna internetowa **gdls.com** firmy General Dynamics Land Systems.

Grupa ds. rozwoju dostawców w General Dynamics Land Systems jest odpowiedzialna za nadzorowanie elementów skutecznego środowiska komunikacji, które obejmują:

- Kontrolę ze strony General Dynamics Land Systems – Podręcznik SCM dla dostawców (który konsoliduje wszystkie aktualne podręczniki, broszury)
- Ułatwianie komunikacji z dostawcami poprzez:
  - Konferencje uświadamiające
  - Programy sympozjów szkoleniowych
  - Korzystanie z biuletynów, powiadomień, ogłoszeń, ankiet itp.
- Nadzór nad witryną General Dynamics Land Systems – Suppliers Link, która zapewnia scentralizowany dostęp do wszystkich standardowych praktyk, niezbędnych formularzy, wymaganych dokumentów i komunikatów.
- Zapewnienie dostępu do portalu Supplier Dashboard

### 12.2.2 Przeglądy możliwości dostawcy

Przegląd możliwości dostawcy (Supplier Capability Review – SCR) jest kolejnym elementem procesu rozwoju dostawcy. Jest to wnikliwa ocena przeprowadzana przez dział ds. rozwoju dostawców General Dynamics Land Systems, która ma na celu zbadanie obecności i skuteczności wdrożonych systemów kontroli i zarządzania, wspierających działalność biznesową lub produkty oferowane przez dostawcę; nie poddaje ona ocenie jakości, rzetelności ani wydajności poszczególnych oferowanych produktów lub usług.

Dział ds. rozwoju dostawców współpracuje z tymi dostawcami, aby zidentyfikować i zająć się obszarami potrzeb lub oczekiwań w ramach procesu, który zapewnia dostawcy wstępny przegląd, weryfikuje informacje profilowe dostawcy i dokonuje jego oceny.

W ramach SCR dostawcy są proszeni o uzupełnienie profilu samooceny zdolności (Capability Self-Assessment Profile – CSAP). Ocena jest przeprowadzana w odniesieniu do maksymalnie 12 cech lub

aspektów biznesowych (choć nie wszystkie aspekty muszą mieć zastosowanie do konkretnej firmy). Ocena nie kończy się wynikiem pozytywnym lub negatywnym. Została ona opracowana w celu przedstawienia możliwości Państwa firmy i umożliwienia pracownikom działu zaopatrzenia General Dynamics Land Systems samodzielnego ustalenia dopuszczalnych standardów dla rozważanych prac.

W oparciu o proces SCR określone i uzgadniane z dostawcą są odpowiednie działania. Mogą one obejmować dalszą interakcję w zakresie rozwoju dostawców poprzez:

- o Uczestnictwo w procesie Lean Value Chain (LVC) firmy General Dynamics Land Systems lub
- o Procesie doskonalenia dostawców (SIP)

Wynikiem docelowym procesu SCR jest świadomy dostawca, który rozumie oczekiwania General Dynamics Land Systems w odniesieniu do połączenia zdolności do reagowania, możliwości i kluczowych poziomów efektywności, za pomocą których definiuje się i mierzy doskonałość dostawcy.

### 12.2.3 Szczupły łańcuch wartości – oczekiwania w zakresie ciągłego doskonalenia

Oczekujemy, że nasi dostawcy przyjmą filozofię Lean, zobowiążą się do ciągłego doskonalenia i będą ją propagować w swoich łańcuchach dostaw. Zaangażowanie kierownictwa w transformację Lean ma kluczowe znaczenie dla wszystkich naszych dostawców.

Programy ciągłego doskonalenia General Dynamics Land Systems koncentrują się na skróceniu czasu realizacji, zmniejszeniu nakładów oraz poprawie elastyczności i zdolności do reagowania na potrzeby klientów poprzez eliminację strat. Takie podejście pomaga uprościć procesy i zwiększyć produktywność. Należy podkreślić, że zwiększona produktywność nie wynika z cięższej pracy ludzi, lecz z eliminacji działań, które nie przynoszą wartości dodanej. Do głównych procesów należą mapowanie strumienia wartości, 5S i zestaw narzędzi Six Sigma. Celem jest usprawnienie procesów biznesowych i produkcyjnych, a tym samym zbudowanie bardziej wydajnych i produktywnych fundamentów przedsiębiorstwa.

#### **Six Sigma**

Six Sigma i nasza filozofia Beyond the Shop Floor (więcej niż fabryka) to działania mające na celu ciągłe doskonalenie procesów w celu obniżenia kosztów. Six Sigma jest wpisana w strukturę organizacji biznesowych i sposób zarządzania General Dynamics Land Systems jako narzędzie zwiększania produktywności, rozwoju działalności i kreowania nowej kultury.

Transformacja kulturowa w General Dynamics Land Systems oparta na Six Sigma łączy i szkoli ludzi ze wszystkich obszarów naszego przedsiębiorstwa do pracy w zespołach, które są nastawione na zadowolenie klienta. Proces ten przynosi nieoczekiwane korzyści uboczne: sieci relacji międzyludzkich, które utrzymują się długo po zakończeniu projektów Six Sigma, pomagając kulturze organizacyjnej General Dynamics Land Systems ewoluować w kierunku kolektywnego sposobu myślenia. Programy szkoleniowe Six Sigma firmy General Dynamics Land Systems nieustannie jednoczą organizacje w dążeniu do wspólnych celów: maksymalizacji wartości dla klienta, transformacji naszej kultury i kultuwowania procesów opartych na wiedzy.

### 12.2.4 Proces doskonalenia dostawców

Zadaniem procesu rozwoju dostawców (Supplier Development – SD) jest poprawa relacji roboczych z dostawcami poprzez pomoc SCM w przekazywaniu naszej bazy zaopatrzeniowej oczekiwań i wskaźników efektywności General Dynamics Land Systems.

Proces doskonalenia dostawców wykorzystuje zespół SD, kupca / administratora ds. podwykonawstwa i dostawcę w celu wzmocnienia relacji roboczych i poprawy wydajności dostawcy. Ogólnym celem procesu doskonalenia dostawców (Supplier Improvement Process – SIP) jest:

- Przekazywanie procesów General Dynamics Land Systems i interakcja z dostawcami w tej dziedzinie
- Przegląd aktualnych wyników i wskaźników
- Ustalanie przyczyny źródłowej wątpliwości / problemu
- Wdrażanie stałych działań naprawczych
- Monitorowanie działań naprawczych w celu zapewnienia oczekiwanych rezultatów

## 13.0 Podsumowanie

Wszystko, co robimy – wszystkie nasze procesy i działania będą koncentrować się na zwiększaniu wartości dla klienta.

To jest dla nas cel ostateczny i bezwzględny.

Efektywność motorem napędowym

Wartość dla klienta zostanie osiągnięta dzięki niezrównanym wynikom popartym wskaźnikami operacyjnymi, które stymulują ciągłe doskonalenie na wszystkich poziomach organizacji.

Więcej informacji na temat zarządzania łańcuchem dostaw w General Dynamics Land Systems znajdują Państwo pod adresem:

**[gdls.com](http://gdls.com)**.

## 14.0 Załącznik A

### 14.1 Odniesienia do witryn internetowych

Ogólna GDLS [gdls.com](http://gdls.com)  
iSupplier GDLS <https://isupplier.gdls.com>

Poniżej znajdują się łącza do witryn niezwiązanych z General Dynamics Land Systems. Z uwagi na fakt, że witryny te leżą poza naszą kontrolą, mogą one być okresowo niedostępne.

Akronim	Witryna referencyjna	Łącze do witryny
AES	Zgodność ze Zautomatyzowanym Systemem Eksportu (AES); Biuro Spisu Ludności Stanów Zjednoczonych (Census Bureau), Wydział Handlu Zagranicznego (FTD)	<a href="https://www.census.gov/foreign-trade/aes/index.html">https://www.census.gov/foreign-trade/aes/index.html</a>
BIS	Departament Handlu Stanów Zjednoczonych – Biuro Przemysłu i Bezpieczeństwa	<a href="https://www.bis.doc.gov/index.php/about-bis/resource-links">https://www.bis.doc.gov/index.php/about-bis/resource-links</a>
CGD	Kanada – Dyrekcja ds. Towarów Kontrolowanych (CGD) – Departament Robót Publicznych i Usług Rządowych Kanady (PWGSC)	<a href="http://ssi-iss.tpsgc-pwgsc.gc.ca/dmc-cgd/index-eng.html">http://ssi-iss.tpsgc-pwgsc.gc.ca/dmc-cgd/index-eng.html</a>
CMMI	Kompleksowy model dojrzałości organizacyjnej / Carnegie Mellon	<a href="http://www.sei.cmu.edu/cmmi/">http://www.sei.cmu.edu/cmmi/</a>
DFARS / PGI	Dodatek do przepisów federalnych w sprawie nabywania produktów obronnych (DFARS) oraz procedury, wytyczne i informacje (PGI)	<a href="http://www.acq.osd.mil/dpap/dars/dfarspgi/current/index.html">http://www.acq.osd.mil/dpap/dars/dfarspgi/current/index.html</a>
EAR	Przepisy dotyczące administracji eksportu	<a href="http://www.access.gpo.gov/bis/index.html">http://www.access.gpo.gov/bis/index.html</a>
EPLS	System wykazu podmiotów wykluczonych (EPLS) – wykluczenie (Generalna Administracja Usług – GSA)	Dostęp przez <a href="https://sam.gov/content/home">https://sam.gov/content/home</a>
EVMS	Wydział Zarządzania Wartością Wypracowaną – Departament Obrony	<a href="https://www.acq.osd.mil/asda/ae/ada/ipm/policy-guidance.html">https://www.acq.osd.mil/asda/ae/ada/ipm/policy-guidance.html</a>
Eksport	Zgłoszenia wywozowe nadawcy (wywóz z USA)	<a href="https://www.export.gov/article2?id=Electronic-Export-Information-formerly-known-as-Shipper-s-Export-Declaration">https://www.export.gov/article2?id=Electronic-Export-Information-formerly-known-as-Shipper-s-Export-Declaration</a>
FAR	Federalne przepisy dotyczące nabywania (FAR)	<a href="https://www.acquisition.gov/far/">https://www.acquisition.gov/far/</a>
FDSys	Elektroniczny Kodeks Przepisów Federalnych (CFR) Biuro Wydawnictw Rządowych USA (GPO) Federalne Systemy Cyfrowe (FDSys)	<a href="http://www.gpo.gov/fdsys/search/home.action">http://www.gpo.gov/fdsys/search/home.action</a>
ITAR	Departament Stanu USA – Dyrekcja Kontroli Handlu (ITAR)	<a href="https://www.state.gov/bureaus-offices/under-secretary-for-arms-control-and-international-security-affairs/bureau-of-political-military-affairs/directorate-of-defense-trade-controls-pm-ddtc/">https://www.state.gov/bureaus-offices/under-secretary-for-arms-control-and-international-security-affairs/bureau-of-political-military-affairs/directorate-of-defense-trade-controls-pm-ddtc/</a>
MDC	Centrum obrony stanu Michigan: Arsenal Demokracji – The Michigan Economic Development Corporation	<a href="http://www.arsenalofdemocracy.com/Default.aspx">http://www.arsenalofdemocracy.com/Default.aspx</a>
NAICS	Normy rozmiarów Północnoamerykańskiego Systemu Klasyfikacji Przemysłu (NAICS)	<a href="https://www.census.gov/naics/">https://www.census.gov/naics/</a>
NCAGE	Natowski kod podmiotu gospodarki narodowej (NCAGE) dla firm międzynarodowych	<a href="https://eportal.nspa.nato.int/Codification/CageTool/home">https://eportal.nspa.nato.int/Codification/CageTool/home</a>
PMI	Instytut Zarządzania Projektami	<a href="http://www.pmi.org">http://www.pmi.org</a>
SAM	System zarządzania przyznawaniem zamówień (SAM)	<a href="https://sam.gov/content/home">https://sam.gov/content/home</a>
SBA	Urząd Stanów Zjednoczonych ds. Małych Przedsiębiorstw (SBA)	<a href="http://www.sba.gov">http://www.sba.gov</a>
SEI	Instytut Inżynierii Oprogramowania / Carnegie Mellon	<a href="http://www.sei.cmu.edu/training/certificates/index.cfm">http://www.sei.cmu.edu/training/certificates/index.cfm</a>

Akronim	Witryna referencyjna	Łącze do witryny
USTR	Biuro Przedstawiciela Handlowego Stanów Zjednoczonych (USTR) w sprawie umów handlowych, takich jak: Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu (NAFTA)	<a href="https://ustr.gov/trade-agreements">https://ustr.gov/trade-agreements</a>
VETBIZ	Departament Spraw Weteranów Stanów Zjednoczonych - Rejestr VetBiz	<a href="https://www.vetbiz.va.gov/">https://www.vetbiz.va.gov/</a>

## 15.0 Załącznik B

### 15.1 Wykaz akronimów

Akronim	Definicja	Akronim	Definicja
ASN	Wcześniejsze zawiadomienie o wysyłce	OMB	Biuro zarządzania i budżetu (Biuro wykonawcze prezydenta USA)
ANC	Alaska Native Corporation	OSBP	Biuro ds. programów dla małych przedsiębiorstw
BPA	Umowa ramowa kupna	PO	Zamówienie zakupu
BXA	Urząd administracji eksportu	POC	Punkt kontaktowy
CAGE	Menedżer ds. programu różnorodności dostawców, sb@gdls.com.	PMP	Specjalista ds. zarządzania projektami
CCR	Centralny rejestr wykonawców	PTAC	Centrum pomocy technicznej ds. zamówień publicznych
CE	Środowisko komunikacji	RFI	Wniosek o udzielenie informacji
CFR	Kodeks przepisów federalnych	RFP	Zapytanie ofertowe
CLSS	Wsparcie logistyczne dla wykonawców	RFQ	Zapytanie o wycenę
CMMI	Kompleksowy model dojrzałości organizacyjnej	SAM	System zarządzania przyznawaniem zamówień
CPA	Umowa kupna na mocy kontraktu	SB	Małe przedsiębiorstwo
CPSR	Przegląd systemu nabywania wykonawców	SBA	Urząd ds. małych przedsiębiorstw
CSAP	Profil samooceny możliwości	SBLO	Biuro kontaktowe dla małych przedsiębiorstw
DCMA	Agencja zarządzania kontraktami obronnymi	SCA	Administrator ds. podwykonawstwa
DFARs	Przepisy federalne w sprawie nabywania produktów obronnych	SCM	Zarządzanie łańcuchem dostaw
DoD	Departament Obrony	SCMC	Rada ds. zarządzania łańcuchem dostaw
DTUPC	Wskaźnik stosunku projektu do jednostkowego kosztu produkcji	SCR	Przegląd możliwości dostawcy
EAR	Przepisy dotyczące administracji eksportu	SD	Rozwój dostawców
EDI	Elektroniczna wymiana danych	SDB	Małe defaworyzowane przedsiębiorstwo
ERP	Planowanie wymagań korporacyjnych	SDVOSB	Małe przedsiębiorstwo prowadzone przez weterana niepełnosprawnego
FAI	Kontrola pierwszego artykułu	SEI	Instytut inżynierii oprogramowania
FAR	Federalne przepisy dotyczące nabywania	SIP	Proces doskonalenia dostawców
GD	General Dynamics	SME	Specjalista ds. merytorycznych
GDLS	General Dynamics Land Systems	SOW	Zakres prac
HBCU/MI	Uczelnie i uniwersytety historycznie przeznaczone dla czarnoskórych / instytucje mniejszościowe	SQA	Zapewnienie jakości dostawcy
HUBZone SB	Małe przedsiębiorstwo z historycznie niezagospodarowanej strefy biznesowej	TDP	Pakiet danych technicznych
ISO	Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna	VOSB	Małe przedsiębiorstwo prowadzone przez weterana
ITAR	Międzynarodowe przepisy dotyczące obrotu bronią	WBS	Struktura podziału pracy



Akronim	Definicja	Akronim	Definicja
LLC	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	WOSB	Małe przedsiębiorstwo prowadzone przez kobietę
LVC	Szczypty łańcuch wartości		
mc <sup>2</sup>	Centrum współpracy w zakresie manewrów		
NAICS	Północnoamerykański system klasyfikacji przemysłu		
NCAGE	Natowski kod podmiotu gospodarki narodowej (NCAGE)		
NDA	Umowa o zachowaniu poufności		
NDIA	Krajowe stowarzyszenie przemysłu obronnego		
NYSE	Nowojorska giełda papierów wartościowych		

## 16.0 Załącznik C

### 16.1 Historia zmian

Revision	Description	Revised By	Revision Date
Original	Original Release of document Document Number SCM037	Supplier Development	01-May-2009
Rev 1	Changed title of section 5.5 from Mechanics of Doing Business with GDLS to The Supplier Profile	Supplier Development	30-June-2009
Rev 2	Changed section 11.2 Supplier Ratings for Financial Stability from Financial Stress Score (FSS) Score to Supplier Evaluation of Risk (SER) Score  Corrected footer working from Procurement Home Section to Supply Chain Management Home  Updated links in section 9.0 and section 14.0	Supplier Development	22-Dec-2009
Rev 3	Updates to links to for new <a href="http://gdls.com">gdls.com</a> website layout  <b>Section 3.3</b> Removed Muskegon location from US map <b>Section 5.3</b> Addition of mc2 <b>Section 6.7</b> Added reference to TDPs <b>Section 8.4</b> Added Earned Value Management <b>Section 9.2.1</b> Revised Barcode Label information Added link to Supplier Barcode Label Generator <b>Section 9.2.2</b> Added reference to the terms and conditions and Attachment F <b>Section 11.2</b> Revisions to the Supplier Performance Metrics Delivery: Quality: Financial Stability: Compliance: Elimination of the Supplier Dashboard <b>Section 12.2.3</b> Removed reference to "Innovation"	Supplier Development	31-Dec-2010

Revision	Description	Revised By	Revision Date
Rev 4	<b>Section 9.4 &amp; 9.5</b> Added Sections <b>Entire Document</b> Corrected <a href="http://www.gdls.com">www.gdls.com</a> to <a href="http://gdls.com">gdls.com</a>	Supplier Development	02-Sep-2011
Rev 5	<b>Section 3.0</b> Added reference to GDLS-Australia, GDRS, GDAMS, GDLS-FP, GDLS-FPE <b>Section 3.1 and 3.2</b> Removed Renumbered section 3.3 to 3.1 <b>Section 3.3</b> Modified maps to reflect Force Protection; Location Name Changes <b>Section 4.3</b> Relationship Model updated to include Outreach and SB SCMC <b>Section 5.4</b> Added CCR Registration recommendation <b>Section 5.7</b> Added Supplier POC update requirement <b>Section 6.7</b> Added reference to flowdown requirements <b>Section 8.2</b> Added reference to Promise Date <b>Section 9.0</b> Added reference to Promise Date <b>Section 9.3</b> Added Technical Data Paragraph <b>Section 9.6</b> Added Section <b>Section 15.0 – Appendix B</b> Added Table of Acronyms Section 16.0 Renumbered	Supplier Development	30-Apr-2012
Rev 6	<b>Change references to CCR to new Federal government single portal sam.gov</b> <b>Changed Customer Focus to Client Focus on cover</b>	Supplier Development	29-May-2012
Rev 7	<b>Updated SAM portal address</b>	Supplier Development	30-July-2012
Rev8	<b>Section 3.0</b> Updated location reference information directing to <a href="http://www.gdls.com">www.gdls.com</a> <b>Section 11.2</b> Revised Financial Stability Scoring from Dun & Bradstreet to Experian and revised SER to Intelliscore	Supplier Development	01 –Jan-2016
Rev9	<b>Section 11.2</b> Updated Delivery Score Calculation to only consider Late Added Compliance score information on Promise Dates <b>Appendix A</b> Updated various link addresses	Supplier Development	01 –Feb-2017
Rev10	<b>Note – need to change document number from SCM037 to SCM046</b> <b>Section 11.2</b> Revised Scoring Matrix to align with release of Global Scorecard (APEX database)	Supplier Development	01-Oct-2021
Rev 11	<b>Section 5.4</b> Changed title from Small Business Liaison Officer to Supplier Diversity Program Manager <b>Section 9.2.3</b> Removed ASNs due to implementation of Logikor	Supplier Development	20-Apr-2023

---

Revision	Description	Revised By	Revision Date
	<b>Section 11.4</b> Added Supplier Intensive Management Program section <b>Section 14.0 Appendix</b> Updated various URL addresses		

# GENERAL DYNAMICS

## Land Systems

Pytania i sugestie prosimy kierować do:

Rozwój dostawców  
[sd@gdls.com](mailto:sd@gdls.com)

© General Dynamics Land Systems  
38500 Mound Road  
Sterling Heights, Michigan 48310  
• Tel. 586-825-4400 •  
[\*\*gdls.com\*\*](http://gdls.com)

General Dynamics Land Systems  
Zarządzanie łańcuchem dostaw

[\*\*gdls.com\*\*](http://gdls.com)