

# 「美國政府採購趨勢與商機說明會」

## 活動內容摘要

### 一、活動簡介

美國政府是全球最大的單一買主，每年採購金額約 1.75~2 兆美元，聯邦政府年採購金額即超過 5 千億美元，根據聯邦政府採購歷史資料分析得知，前 5 大採購單位，以國防部超過 50% 的採購金額為最大買主，接下來分別為能源部、衛生及公共服務部、退伍軍人事務部、聯邦總務署；若以採購品項進行分析，採購金額最大宗為 Facilities & Construction 類別採購案，是我國工程、建材、室內裝潢產品可參與的採購案；第二大為 Medical 類別採購案，是我國醫療和手術器械、設備用品等醫材產品可參與的採購案，每年採購案件達百萬件以上；另外尚有資通訊產品、安控安防產品、汽車零配件、機械等各項產品都是美國政府採購的範圍。

臺灣因加入 WTO GPA 政府採購協定，進而符合美國政府採購規定中 Trade Agreement Act (TAA) 產品來源地資格，近年來美國聯邦政府嚴格要求供應商要提供產品的 TAA 聲明書，為臺灣生產製造的產品帶來更多轉單商機，是我商可以積極經營之重要市場。

進入市場方式，除了直接投標、與當地得標商合作，尚有申請加入聯邦總務署 GSA Schedule 共同供應契約名單，一旦取得資格，也就是等於獲得聯邦總務署的背書，可直接獲得美國政府訂單外，後續與其他美國政府採購得標商接洽，也都能將更快進入合作階段。

美國政府採購品項包羅萬象，臺灣可參與的採購類別包括資通訊軟硬體產品、安防監控產品、醫療器材耗材與相關設備、工業機械設備產品、車用設備產品、國防軍用規格等級產品、辦公室設備產品、工程建築建材與設備等，為協助上述所提相關產業業者了解美國政府採購市場，本專案邀請 2 位聯邦政府華裔官員與 2 家專業 GSA Schedule 顧問，於線上為我業者解析市場趨勢及 GSA Schedule 制度介紹與申請流程，同時亦介紹本專案輔導業者申請 GSA Schedule 的辦法及資源介紹。

### 二、演講內容

(一) Doing Business with the Federal Government / 郭曼麗小姐，經濟發展專員，美國聯邦小企業部(Small business Administration)

美國聯邦政府採購法(Federal Acquisition Regulation, FAR)規定所有聯邦政府各機構年採購預算，強制要求分配給小企業(23%)、少數民族企業(5%)、位於經濟發展較不活絡區域(HUBZone)之企業(3%)、殘障退伍軍人企業(3%)、婦女企業(5%)，

外國企業可以爭取聯邦政府採購商機，但若要成為上述小企業部輔導協助的對象且申請身分認證，可藉由與具有上述身分之美國公民合資成立公司。

美國聯邦採購案分為 4 個金額階段，採購金額低於 1 萬美元以下的案件，不須公告，採購人員可以自行在市場上採購；1 萬~2 萬 5 千美元採購案，非強制公告，可以採用口頭詢價或向相關業者發出 Request for Quotation(RFQ)採購，這類的採購案通常都會保留給小企業。

2 萬 5 千美元~25 萬美元採購案，一定要公告在 SAM 網站，採購人員也可以同時採口頭詢價或向相關業者發出 Request for Quotation(RFQ)採購，這類的採購案通常也都會保留給小企業；25 萬美元以上採購案，強制公告在 SAM 網站，並發出 Invitation for Bid (IFB) or Request for Proposal (RFP)，若有超過 2 家的小企業，其投標價格與其他競爭者的報價差不多，會直接將合約預留給小企業。

要爭取聯邦政府採購標案，分為以下步驟：

### 1. 在 SAM.gov 註冊

SAM.gov 網站為聯邦政府採購官方資訊網站，業者均可以免費註冊，所有註冊的公司都被稱為 Entity，所需要的資訊包括 DUNS Number、NATO Commercial and Government Entity (NCAGE) code (外國公司) / North American Industry Classification System (NAICS) code (美國註冊公司)、Taxpayer Identification Number (TIN)(美國註冊公司)，以及相關的公司資訊。在財務資訊頁面，SAM 系統不接受非美國銀行帳戶資訊。

### 2. 了解市場並培養參與採購案之能力

可以在 SAM 網站上搜尋超過 25,000 美元的採購案，並了解哪些機構會採購自家公司的產品及服務，從中找到對自家公司產品有競爭優勢的採購案，也要了解競爭對手及他們過去取得的採購案內容。

建議可以先與 prime contractor 合作，從分包做起，累積經驗後再開始直接參與投標。美國聯邦政府採購法規定，貨品及服務標案超過 70 萬美元、工程標案超過 150 萬美元，就須強制分包給小企業。

### 3. 行銷自家公司與產品

在行銷方面，必須先找到目標客戶，也就是哪些政府機構會購買自家產品與服務，以及這些機構的採購負責人；定期關注這些機構的採購需求，並要讓採購負責人認知到自家公司是最佳合約商。美國政府會計年度為 10/1~隔年 9/30，因此業者要擬定年度行銷計畫。

行銷工具有 Elevator Pitch、One Page Capability Summary/Statement、Full Capability Presentation，有意爭取美國聯邦政府採購商機的業者需要製作出眾的宣傳資料。

#### 4. 準備參與採購案

留意 SAM 的招標資訊並找到自家公司可能可以參與的案源，了解預算、過去相同案件的資訊及業主的需求與目標，一定要詳讀標書內容，招標單位有 Pre-Bid Meeting 的話，一定要參加，並且把握機會對標書內容模糊不明確的地方，請承辦人提供解釋，最後在截標期限前繳交投標資料。

投標後不論成功或失敗，都要了解原因，並且檢視行銷及投標策略是否需要修正，並分析公司的優劣勢，以準備下一場競標。

#### 5. Q&A

(1)SBIR 研究案需與美國當地小企業合作，想詢問台灣廠商可以如何尋找當地人脈資源？

Small Business Innovation Research (SBIR) 以及 Small Business Technology Transfer (STTR)都是 SBA 提供 Grants 給業者做創新研究及技術轉移，每個專案項目都超過 100 萬美元以上，STTR 研究案要求一定要跟非營利學術機構合作，因此美國很多大學教授都有與小企業合作，台灣業者可以透過學術機構引薦美國小企業，或與台商會合作。

(2)與 Prime Contractor 合作時往往無法從中得知公司產品賣到那些政府機構。因此，想進一步了解應如何直接爭取美國政府標案？

有很多政府機構只跟 Prime Contractor 合作，超過 70 萬合約一定要分包出去，若想要直接爭取，可以先上 USASpending 網站查詢哪些政府單位花了多少錢採購甚麼產品。

(3)當蒐尋到採買貨品之採購機構後，台灣廠商要如何直接向該機構做行銷？

講師舉最近一個例子說明，在現在疫情狀況因無法外出，有一業者在家蒐集政府採購單位的採購人員及主管資訊，並積極主動寄 email 信件給相關人員，對方反應從未有業者主動聯繫接洽行銷，進而將採購訂單下給這家業者，因此建議我業者可以主動積極行銷，並告知可以跟哪些當地合作夥伴採購。

(4)要如何找到機構中對的窗口？

每個單位的採購人員跟使用者不同，因此可以到各個單位網站了解組織結構，找到 Procurement Officer 或 Project manager 之類的職稱，都可以 email 公司的行銷文件，所以業者不要怕失望，盡量積極主動開發政府客戶。

(二) U.S. Government Technology Procurement Process and Trend / 李式平先生，美國財政部(Department of Treasury)採購官，及美國聯邦政府科技採購審標委員

觀察美國聯邦政府採購趨勢得知，美國聯邦政府發包履約期限可長達 10 年、履約金額可高達 100 億美元的大合約；小額採購及簡化採購流程的案件數增加；盡

量採用 GSA Schedule 下單或直接向 GSA Schedule 合格供應商邀請投標；美國政府愈來愈傾向租賃而不買斷設備；以及仍然以最低價為決標大宗。

在資訊採購案件，前幾年要求所有系統都要雲端化，但近幾年隨著資訊安全議題浮上檯面，美國政府採購對資訊安全要求愈來愈嚴格，對資料加密、資料因病毒攻擊而造成遺失毀損、權限管理、資安事件的回應/連續診斷/監控等強制要求的採購案愈來愈多；其他像個人資訊隱私保護、殘疾人士無障礙可使用的資訊硬體或網頁(Section 508 Compliance)等強制要求也持續增加。

在 COVID-19 疫情全球肆虐下，美國聯邦政府即時針對防疫產品放寬採購規定，除了古巴、伊朗、蘇丹、緬甸、北韓等國家，其他非符合 BAA、TAA 規範的產品均可進口；小額採購及簡易採購的金額門檻也放寬到 3 萬美元(向美國以外採購)及 150 萬美元(向美國以外採購)；交期延宕也不會產生罰則等最新規定，但上述所提之放寬規定目前僅至今年度 7 月 1 日，後續則視疫情狀況決定是否展延。

上一場演講提到業者可以藉由分包累積政府採購經驗，在與 prime contractor 合作關係中，要留意有的政府採購單位僅會與 Prime contractor 簽訂合約，因此對分包商無任何法律責任；分包商不能執行超過 49% 的工作內容；在與資訊安全相關之採購案，分包商與 prime contractor 都被要求簽署 Non-Disclosure Agreement (NDA) 保密合約。因此在合作的策略上，合作的目的是在增加團隊優勢或消除惡性競爭，雙方合約務必在工作內容、分工、付款條件等事項要載明清楚，在 prime contractor 遞交給採購單位的分包計畫中，在沒有取得採購單位同意下，是不可以隨意從團隊名單中移除重要人員。

李先生亦特別說明政府如何制定一個標案的底價，得標商合理的毛利應在 10~15%，也提供政府在招標的時程供業者參考。

## 1. Q&A

(1) 是否可以向 Prime Contractor 要求將台灣廠商(下包商)列為 Key Personnel?

通常採購案若要求投標商提 Key Personnel 名單，代表專案非常重要，專案管理經理(Project Manager)、技術人才變更都會影響到專案執行的進度與成效，因此台灣業者在與 Prime Contractor 合作過程中，可依據自身專業及貢獻內容，要求 Prime Contractor 列入 Key Personnel，保障自身權益。

(2) 投標前有可能知道招標單位的 Independent Government Cost Estimate (IGCE) 價格範圍嗎?

標案底價是高機密，招標單位並不會透漏，但在 Best and Final offer 階段會有一些問題暗示價格可能有誤，需再回頭檢視工作項目及範圍的價格估算是否有誤。或者這個標案先前有發出 RFI，參與業者當時估算的價格，很有可能就是標案底價。

(三) Introduction to the GSA Schedule / Ms. Melody Giangreco, Executive Contracts Manager, Federal Schedules, Inc. (FEDSched)

GSA Schedule 為美國聯邦總務署負責執行的聯邦政府採購共同供應契約制度(同我國台灣銀行中信局共同供應契約)，由審核通過的供應商提供市場最優惠的產品價格，並上傳產品型錄資訊至網站平台，供各聯邦政府機關下單採購，再由業者自行交貨。

根據美國 2019 年會計年度統計，非美國公司獲得 GSA Schedule 訂單金額達 131.5 億美元，以日本 15 億美元最高，其次是加拿大 11.3 億、德國 11 億、南韓 10.6 億等，亞洲國家除了日本、南韓之外，尚有香港 3.1 億美元訂單。這些非美國公司在 GSA Schedule 供應的產品以汽車產業、資通訊、家具、安防、科學相關產品為前 5 大品項。

GSA Schedule 合約為 5 年一約，可再擴充 3 次 5 年合約，屬長期供應契約，聯邦總務署會先審核供應商的財務狀況、往來客戶的交易查核、產品價格等項目，通過第一階段審核後，會進行價格、合約條款等協商。加入 GSA Schedule 的好處是，不用經過繁雜的投標流程即可在 GSA Advantage! Online Shopping Site 銷售產品給美國聯邦政府各機構，而且無訂單限制。

總體來說，GSA Schedule 最大宗的採購品項仍為 IT 產品(155 億美元)，占 2019 年會計年度 320 億美元的訂單金額的 48%，除此之外退伍軍人事務部需求的 VA Schedule 以醫療產業為主，年度訂單金額超過 150 億美元。

### 1.Q&A

(1)GSA Advantage! Provides standard product specification. If I am a company that specialized in selling customized products, does GSA Schedule a good fit for me ?

GSA Schedule 通常是以 commercial 的產品為主，客製化產品的確困難度較高，但是業者可以在 GSA Advantage!刊登最終產品，並列出各項可以客製化的項目，讓採購單位了解。

(2)What documents applicants have to provide to prove their financial stability?

除了 IT 產業外，GSA 要求申請者要有最少 2 年以上的經營狀況，因此通常要提供 2 年的損益表 Profit and loss (P&L) statement，跟資產負債表 Balance sheet，證明公司營運狀況良好，因為政府不可能將訂單交給財務體質狀況不佳的公司。

(3)Is having experience in selling products to US a necessity when it comes to obtaining a GSA Schedule? Is having branch offices a plus for applying GSA Schedule?

沒有規定一定要在美國設立分公司，該公司就有一位客戶持續接到 GSA Schedule 但是並未有美國分公司。

(四) Benefits of GSA and VA Multiple Award Schedule Contracts and marketing tools / Mr. Jeff K. Clayton, Principle – Government Contractors Advisory Services, Baker Tilly Virchow Krause, LLP

美國聯邦政府採購金額自 2015 年起逐年增加，2018 年即達到 5,600 億美元，產品約 2,221 億美元，服務計 3,379 億美元；另外自 2016 年起，聯邦政府在關鍵基礎建設的承包商(civilian agency)及國防部(Department of Defense, DoD)的支出也是逐年增加。

GSA 跟 VA 的共同供應契約合約金額每年約 500 億美元，GSA 占 7 成，VA 占 3 成左右，2019 年有 142.5 億美元採購 IT Products & Services (93.1 億)、Medical Supplies & Services (28.6 億)、Industries Products & Services / Manufacture Goods (20.8 億)。

作為一個 GSA Schedule 合格供應商，等同公司的產品、服務以及解決方案是被認可的，且公司的財務狀況、能量、技術能力都是毫無疑問，某種涵義代表被聯邦政府機構認同可以參與聯邦政府採購案。

加入 GSA Schedule 後，找出潛在的聯邦機構買主，了解該單位支出歷史趨勢，並研究競爭者的合約、定價及行銷模式；接著撰寫 1 頁的 capability statement，並主動積極發給目標政府客戶。公司可以善用 GSA Advantage!、GSA e-Buy、以及 GSA Logo 來進行行銷。

### 1.Q&A

(1)What is the successful rate in general for GSA Schedule's application? Aside from the basic requirements, is there any key elements to pass the application?

申請者如果能清楚了解申請流程及合約內容，並且很好的完成需填寫、繳交的提案資料，GSA Schedule 應該不會拒絕該公司成為 GSA Schedule 供應商，但是偶爾會有雙方不同意價格，或是合約規範，這時申請者可以自行選擇退出申請。最重要的考量因素有過去銷售實績(past performance)，以及合理的訂價，有些產品可能會有技術或其他需考量的地方。

(2)For companies that provide medical suppliers and services, what schedule is a good fit for us?

主要會是申請 VA Schedule Program，例如 Pharmaceutical、medical devices、medical equipment、healthcare 等產品，但是有些科學類產品、管理軟體等會是 GSA Schedule。

(3)Does Baker Tilly also help clients to market to Federal Government?

並未協助業者進行行銷工作，但是會為客戶搜尋找出的政府客戶名單、提供該單位過去的採購案資訊、採購預算等，協助業者發掘商機。