



Bank Polski

Local Content

Praktyczny przewodnik dla przedsiębiorstw

Cz. 5.

Jak się przygotować do Local Content?

energiatransformacji.pl

Maj 2026



Bank Polski

Dziesięć kroków – praktyczna checklista

W poprzednich odcinkach wyjaśnialiśmy, jak działa system Local Content (odcinek 2), jakie są ramy prawne (odcinek 3) i co to oznacza w kontekście łańcucha dostaw (odcinek 4). Ten materiał jest najbardziej praktyczny ze wszystkich – zawiera konkretne kroki, które możesz podjąć w swojej firmie. Nie wszystkie dotyczą każdej firmy. Wybierz te, które pasują do Twojej sytuacji.

Krok 1: Sprawdź swoją krajowość

System Local Content posługuje się sześcioma kryteriami krajowości podmiotów (omówionymi szczegółowo w materiale do odcinka drugiego). Przejdź przez te kryteria i oceń swoją firmę: gdzie ma siedzibę właściciel, gdzie prowadzisz działalność, gdzie płacisz podatki, jaka jest struktura zatrudnienia, od ilu lat działasz, jaki procent obrotów generujesz w Polsce.

To nie jest formalny obowiązek. Ale wiedza o własnym wyniku krajowości – na skali od 0 do 100% – może być przydatna. Spółki z udziałem skarbu Państwa z KPI na Local Content będą wewnętrznie stosować te kryteria przy ocenie wykonawców. Jeśli Twój wynik jest niski, zastanów się, czy możesz coś zmienić – na przykład przenosząc rezydencję podatkową lub zwiększając udział krajowych pracowników.

Co zrobić teraz

Weź sześć kryteriów z materiału do odcinka 2, przypisz swojej firmie punkty za każde kryterium, zsumuj. Wynik powyżej 70% – silna pozycja. Poniżej 50% – warto przeanalizować, co można poprawić.

Krok 2: Wejdź do systemów kwalifikacji zamawiających

Duże spółki państwowe prowadzą listy prekwalifikowanych dostawców (podstawa prawna: art. 371 ustawy Prawo zamówień publicznych, omówiony w odcinku trzecim).

Operatorzy systemów dystrybucyjnych mają po kilkaset firm na swoich listach. Jeśli Twojej firmy nie ma na takiej liście, nie możesz startować w postępowaniach tego zamawiającego.

Wejście do systemu kwalifikacji wymaga złożenia dokumentów potwierdzających kompetencje techniczne, sytuację finansową, doświadczenie i wiarygodność. Proces trwa zwykle kilka tygodni do kilku miesięcy. Zrób to teraz – bo kiedy pojawi się interesujące postępowanie, będzie za późno na przejście kwalifikacji.

Jak znaleźć systemy kwalifikacji? Spółki z udziałem Skarbu Państwa publikują ogłoszenia o ustanowieniu systemu kwalifikacji w Dzienniku Urzędowym UE (dla zamówień sektorowych powyżej progów) lub na swoich stronach internetowych i platformach zakupowych. Szukaj sekcji „Zakupy”, „Profile dostawców” lub „Kwalifikacja wykonawców” na stronach spółek, z którymi chcesz współpracować.

Co zrobić teraz

Wejdź na strony internetowe spółek z udziałem Skarbu Państwa, z którymi chcesz współpracować. Znajdź sekcję zakupową. Sprawdź, czy prowadzą system kwalifikacji. Jeśli tak – złóż wniosek. Jeśli nie wiesz jakie dokumenty są wymagane – zadzwoń do działu zakupów spółki i zapytaj.

Krok 3: Monitoruj dni dostawców

Spółki z udziałem Skarbu Państwa będą organizować dni dostawców jako element wdrażania Kodeksu Dobrych Praktyk MAP (omówionego w odcinku drugim). Na tych spotkaniach zamawiający prezentuje swoje plany inwestycyjne na najbliższe lata i szuka krajowych kontrahentów.

To są oficjalne kanały nawiązywania relacji z zamawiającymi. Różnią się od targów branżowych – na dniu dostawców zamawiający mówi wprost, czego potrzebuje, w jakich terminach i na jakich warunkach. To jest Twoja szansa, żeby zrozumieć wymagania konkretnego zamawiającego zanim pojawi się formalny przetarg.

Gdzie szukać informacji o dniach dostawców? Śledź komunikaty spółek państwowych (sekcje „Aktualności” na ich stronach internetowych), Agencji Rozwoju Przemysłu (koordynator ds. komponentu krajowego), izb branżowych (Polska Izba Morskiej Energetyki Wiatrowej, Polskie Towarzystwo Elektroenergetyczne i inne) oraz portalu energiatransformacji.pl.

Krok 4: Zainwestuj w certyfikację

W zależności od branży, w której chcesz działać, możesz potrzebować różnych certyfikatów i uprawnień. Morska energetyka wiatrowa wymaga certyfikatów GWO (Global Wind Organisation) lub OPITO (Offshore Petroleum Industry Training Organization). Energetyka jądrowa wymaga zgodności z normami ASME i standardami IAEA. Sektor obronny wymaga koncesji i świadectw bezpieczeństwa. Wiele branż wymaga systemów zarządzania jakością (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001).

Certyfikacja kosztuje – od kilkudziesięciu tysięcy do kilku milionów złotych, w zależności od zakresu i branży. To jest inwestycja, która się zwraca – certyfikat otwiera drzwi do postępowań, w których bez niego nie mógłbyś startować.

Jak sfinansować certyfikację? Banki oferują kredyty inwestycyjne na szkolenia i certyfikację – stosunkowo niewielkie kwoty, prosty proces. Dla firm bez długiej historii kredytowej w danym sektorze dostępne są gwarancje de minimis Banku Gospodarstwa Krajowego, które mogą stanowić zabezpieczenie kredytu dla takich podmiotów. Szczegóły – w materiale do odcinka szóstego.

Przykład: pełny pakiet szkoleniowy GWO dla jednego pracownika kosztuje kilka tysięcy złotych. Firma chcąc wprowadzić 50 pracowników do segmentu offshore musi zainwestować kilkaset tysięcy złotych w samą certyfikację – zanim pojawi się pierwszy kontrakt.

Krok 5: Buduj referencje

Nawet małe kontrakty się liczą. Każdy zrealizowany kontrakt to referencja, którą możesz pokazać przy następnym postępowaniu. Zaczynaj od podwykonawstwa dla większego wykonawcy, od dostaw komponentów, od usług serwisowych. Zdobywaj doświadczenie krok po kroku.

Kodeks Dobrych Praktyk MAP rekomenduje zamawiającym akceptowanie doświadczenia w „zbliżonych warunkach technicznych” – czyli niekoniecznie identycznego doświadczenia w danym sektorze, lecz doświadczenia w pokrewnych dziedzinach. Firma, która budowała mosty stalowe, może się kwalifikować do prac przy konstrukcjach stalowych dla energetyki. Firma, która robiła instalacje elektryczne w budynkach, może startować w pracach sieciowych. To obniża barierę wejścia.

Co zrobić teraz

Przejrzyj swoje dotychczasowe kontrakty pod kątem tego, które z nich można przedstawić jako referencje w sektorze energetycznym, infrastrukturalnym lub obronnym. Często firmy mają doświadczenie, którego nie postrzegają jako „energetycznego” – ale zamawiający może je uznać za wystarczające.

Krok 6: Przygotuj się na raportowanie łańcucha dostaw

Główny Urząd Statystyczny wprowadza trzypoziomowy pomiar komponentu krajowego (omówiony w odcinkach drugim i czwartym). Pilotaż jest zapowiadany na połowę 2026 roku w energetyce, w 2027 roku ma objąć kolejne sektory.

Twoi zamawiający będą Cię pytać o strukturę Twojego łańcucha dostaw – skąd zamawiasz materiały, kto jest Twoim podwykonawcą, jakie jest pochodzenie kluczowych komponentów. Warto zacząć zbierać te dane już teraz.

Ważne zastrzeżenie

Formularz GUS do raportowania łańcucha dostaw jest w trakcie opracowania. Nie znamy jeszcze jego konkretnego kształtu. Ale kierunek jest jasny: raportowanie na trzech poziomach. Możesz się przygotować, zbierając dane o swoim łańcuchu – nawet zanim formularz zostanie opublikowany.

Co zrobić teraz

Przygotuj listę swoich głównych dostawców z podziałem na krajowych i zagranicznych. Oszacuj procentowy udział krajowych materiałów w swoich produktach lub usługach. Zidentyfikuj obszary, w których mógłbyś zastąpić zagranicznego dostawcę krajowym.

Krok 7: Przeczytaj Kodeks Dobrych Praktyk

Kodeks Dobrych Praktyk Ministerstwa Aktywów Państwowych liczy 31 stron i jest napisany przystępnym językiem. Zawiera rekomendacje, które zmieniają sposób prowadzenia zakupów przez spółki państwowe – od planowania zamówień, przez kryteria oceny ofert, po warunki płatności i finansowania.

Jeśli znasz ten dokument, wiesz, czego zamawiający będzie oczekiwał, zanim on sam to ogłosi. Wiesz, że będą zaliczki, płatności etapowe, krótkie terminy płatności, dni dostawców, raportowanie podwykonawstwa. Ta wiedza daje Ci przewagę nad konkurencją, która tego dokumentu nie przeczytała.

Streszczenie Kodeksu z analizą poszczególnych obszarów znajdziesz w materiale do odcinka drugiego, ale sam dokument źródłowy warto przeczytać w całości.

Krok 8: Nawiąż relację z Agencją Rozwoju Przemysłu

ARP jest koordynatorem do spraw komponentu krajowego. Organizuje warsztaty, prowadzi bazy firm, łączy wykonawców z zamawiającymi, realizuje programy wsparcia inwestycyjnego. Zarejestruj się w bazie ARP, bierz udział w organizowanych przez nią wydarzeniach.

ARP jest bramą do ekosystemu Local Content. Firma znana ARP ma dostęp do informacji o planowanych przetargach, programach wsparcia i możliwościach nawiązania współpracy z zamawiającymi – często zanim te informacje staną się publiczne. ARP przeprowadziła również badanie wśród ponad 130 firm zainteresowanych wejściem w łańcuchy dostaw, którego wyniki omawiamy w materiale do odcinka szóstego.

Krok 9: Porozmawiaj z bankiem o potrzebach finansowych

Gwarancje bankowe, limity kredytowe, leasing sprzętu – to wszystko wymaga przygotowania. Nie czekaj na moment, kiedy wygrasz przetarg i potrzebujesz gwarancji na piątek. Bank potrzebuje czasu na ocenę Twojej firmy, ustalenie limitów gwarancyjnych i kredytowych, przygotowanie dokumentacji.

Jeśli przyjdiesz z wyprzedzeniem – omówisz swoje plany, zapytasz o dostępne instrumenty, sprawdzisz zdolność – kiedy pojawi się konkretne zamówienie, będziesz gotowy. Jeśli przyjdiesz w ostatniej chwili, może być za późno.

Czego się spodziewać przy wizycie w banku

Bank będzie chciał zobaczyć: sprawozdania finansowe za ostatnie 2–3 lata, informację o planowanych kontraktach (branża, szacunkowa wartość, zamawiający), listę dotychczasowych referencji, informację o zabezpieczeniach (nieruchomości, maszyny, cesja wierzytelności z kontraktów). Im lepiej przygotowany jesteś na tę rozmowę, tym szybciej bank oceni Twoje potrzeby i zaproponuje rozwiązania.

Przy pierwszej rozmowie nie musisz mieć podpisanego kontraktu. Wystarczy plan – w jakich przetargach chcesz startować, jakich gwarancji będziesz potrzebować,

jaki sprzęt chcesz wziąć w leasing, ile potrzebujesz kredytu obrotowego. Bank na tej podstawie przygotowuje wstępną ofertę i ustali limity.

Omówienie instrumentów finansowych – gwarancji, kredytów, factoringu, leasingu, gwarancji BGK de minimis – znajduje się w materiale do odcinka szóstego.

Co zrobić teraz

Umów się na spotkanie ze swoim opiekunem w banku. Zabierz sprawozdania finansowe, listę planowanych przetargów i referencje. Powiedz wprost: przygotowuję się do udziału w łańcuchach dostaw strategicznych inwestycji, potrzebuję oceny zdolności i ustalenia limitów.

Krok 10: Rozważ konsorcja

Jeśli sam nie masz skali na duży kontrakt, znajdź partnera. Kodeks Dobrych Praktyk MAP rekomenduje zamawiającym dopuszczanie konsorcjów, w których firmy łączą komplementarne kompetencje. Firma budowlana plus firma inżynierska. Producent stali plus firma montażowa. Firma IT plus firma energetyczna.

Konsorcjum daje skalę, której sam nie masz. W przetargu liczy się łączne doświadczenie konsorcjum, nie doświadczenie każdego członka z osobna. To jest sposób na wejście w duże kontrakty bez konieczności budowania całej infrastruktury samemu.

Gdzie szukać partnerów? Dni dostawców organizowane przez spółki państwowe, warsztaty ARP, izby branżowe, konferencje sektorowe. Wiele konsorcjów powstaje właśnie na takich wydarzeniach – dwie firmy rozmawiają, odkrywają że mają komplementarne kompetencje i postanawiają wystąpić wspólnie.

Co zrobić teraz

Zastanów się, jakich kompetencji Ci brakuje, żeby startować w interesujących Cię przetargach. Potem szukaj firm, które te kompetencje mają i które same nie mają skali na cały kontrakt. To jest naturalny partner do konsorcjum.

Harmonogram – na co czekać i kiedy działać

Kwiecień 2026: Inauguracja projektu Local Content. Ogłoszony Kodeks Dobrych Praktyk, kryteria krajowości, zapowiedź pomiaru GUS i KPI dla zarządów. Te dokumenty są już dostępne – możesz je czytać i się przygotowywać.

Połowa 2026: GUS uruchamia pilotaż pomiaru komponentu krajowego w energetyce. Jeśli działasz w tym sektorze – przygotuj się na formularz raportowy.

Druga połowa 2026: Spółki z udziałem Skarbu Państwa powołują pełnomocników ds. Local Content. Organizują pierwsze dni dostawców. Bądź na tych wydarzeniach.

2027: GUS rozszerza pomiar na obronność, infrastrukturę transportową i cyfryzację. Pierwsze roczne raportowanie KPI w spółkach państwowych.

2028: System Local Content obejmuje wszystkie kluczowe sektory. Pomiar staje się standardem, nie pilotażem.

Nie musisz realizować wszystkich dziesięciu kroków od razu, ale każdy z nich przybliży Cię do tego, żebyś był gotowy, kiedy pojawią się konkretne zamówienia. Zamówienia mogą pojawić się już za chwilę – spółki z udziałem skarbu Państwa planują na ten rok postępowania za miliardy złotych.

Źródła i dokumenty:

Ministerstwo Aktywów Państwowych (2026). Kodeks Dobrych Praktyk w zakresie zwiększenia udziału komponentu krajowego. Ogłoszony 9 kwietnia 2026 r.

Ministerstwo Aktywów Państwowych (2026). Kryteria krajowości podmiotów – system ważony z sześcioma kryteriami. Ogłoszony 9 kwietnia 2026 r.

Główny Urząd Statystyczny (2026). Metodologia pomiaru komponentu krajowego – pilotaż w sektorze energetycznym. Pilotaż planowany na połowę 2026 r.

Ustawa z 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych (Dz.U. 2024.1320 t.j.). W szczególności: art. 371 (systemy kwalifikacji wykonawców).

Agencja Rozwoju Przemysłu – koordynator ds. komponentu krajowego. www.arp.pl

Global Wind Organisation (GWO) – standardy szkoleniowe. www.globalwindsafety.org

OPITO -standardy szkoleniowe dla przemysłu offshore. www.opito.com

ASME (American Society of Mechanical Engineers) – normy techniczne dla projektów jądrowych.

PGE – 235 mld zł (w tym 75 mld zł dystrybucja) <https://www.gkpge.pl/grupa-pge/dla-mediow/komunikaty-prasowe/korporacyjne/nowa-strategia-grupy-pge-do-2035-r.-energia-bezpiecznej-przyszlosci.-elastycznosc>

Tauron – 100 mld zł (w tym 60 mld zł dystrybucja) <https://media.tauron.pl/pr/845405/tauron-nowa-energia-energetyczny-lider-oglosil-strategie>

Enea – 107,5 mld zł <https://ir.enea.pl/pr/844482/zatwierdzenie-strategii-rozwoju-grupy-kapitalowej-enea-do-2035-roku>

Orlen – 350-380 mld zł <https://www.orlen.pl/pl/o-firmie/strategia>

PSE – 66 mld zł <https://www.pse.pl/-/projekt-nowego-planu-rozwoju-sieci-przesylowej-na-lata-2027-2036>

Powiązane materiały z tej serii:

Odcinek 01: Co to jest Local Content? – Definicja, kontekst globalny, inauguracja projektu, skala inwestycji.

Odcinek 02: Jak działa Local Content? – Pięć narzędzi systemu: Kodeks, kryteria krajowości, pomiar GUS, KPI, pełnomocnicy.

Odcinek 03: Local Content a prawo zamówień publicznych – Trzy zasady zakupowe, pięć mechanizmów w PZP, Polityka Zakupowa Państwa.

Odcinek 04: Co Local Content oznacza dla mojej firmy? – Łańcuch dostaw TIER 1/2/3, efekt kaskadowy, narzędzia kontraktowe.

Odcinek 06: Jak sfinansować udział firmy w Local Content? – Gwarancje, kredyty, faktoring, leasing, BGK, KUKE, PFR.

energiatransformacji.pl

Materiał dodatkowy do serii wideo „Local Content – praktyczny przewodnik dla przedsiębiorstw”