

SEKTOR GAZOWNICZY

OPERATOR GAZOCIĄGÓW PRZESYŁOWYCH  
**GAZ-SYSTEM S.A.**

Od planowania po umowę

OGP GAZ-SYSTEM S.A. wspiera procesy zakupowe za pomocą Portalu Zakupowego oraz Modułu Aukcyjnego autorstwa firmy Marketplanet.



### GAZ-SYSTEM S.A., strategiczna spółka odpowiedzialna za przesył gazu ziemnego na terenie Polski, wspiera realizację zakupów za pomocą systemów informatycznych firmy Marketplanet.

**O**perator Gazociągów Przesyłowych GAZ-SYSTEM S.A. to jedna z kluczowych spółek polskiej gospodarki. Firma zarządza majątkiem wartości ponad 5 mld zł, na który składają się głównie elementy systemu przesyłowego, m.in. ponad 9,7 tys. km gazociągów wysokiego ciśnienia i 14 tłocznii. Spółka zatrudnia prawie 2 tys. osób. GAZ-SYSTEM S.A. jest też właścicielem spółki Polskie LNG SA, która została powołana do budowy i eksploatacji terminalu skroplonego gazu ziemnego (LNG) w Świnoujściu.

#### CENTRALIZACJA ZAKUPÓW

GAZ-SYSTEM S.A. przeprowadza rocznie kilka tysięcy postępowań przetargowych, głównie na usługi związane z nadzorem nad gazociągami. Jako spółka Skarbu Państwa firma jest zobowiązana stosować się do Ustawy o Zamówieniach Publicznych (UZP).

– *Wcześniej każdy z sześciu oddziałów spółki przeprowadzał postępowania przetargowe niezależnie od siebie, co uniemożliwiało agregowanie planowanych zakupów, a tym samym wykorzystanie efektu skali* – powiedziała Anna Bednarek, dyrektor Pionu Zamówień i Administracji w GAZ-SYSTEM S.A.

Dlatego też w 2007 r. zapadła decyzja o wsparciu systemem informatycznym procesów zakupowych prowadzonych centralnie. Dotyczyło to zleceń m.in. robót budowlanych o wartości powyżej 5 mln EUR czy usług o wartości powyżej 400 tys. EUR, gdzie kluczowym elementem wyboru dostawcy jest w 80% cena. Wybór padł na firmę Marketplanet i oferowany przez nią Portal Zakupowy.

– *System został wdrożony w ciągu zaledwie kilku miesięcy na początku 2008 r. i wspiera cykl zakupów od momentu ich planowania poprzez prowadzenie postępowań zakupowych aż do zarządzania i monitorowania umów* – informuje Anna Bednarek.

Wspierany przez aplikację proces zakupowy rozpoczyna się od stworzenia planu zakupowego na kolejny rok. Ponieważ odbywa się to w modelu „bottom-up” na bazie planów zakupowych poszczególnych oddziałów, możliwa jest identyfikacja zakupów centralnych. Realizacja planów zakupowych odbywa się poprzez postępowania zakupowe.

Po wyborze dostawcy umowy kosztowe i poprzedzone postępowaniem są rejestrowane w module „Zarządzanie umową”. Do tego modułu trafiają także umowy przychodowe.

– *Od samego początku centralizacja zakupów była tematem kluczowym dla GAZ-SYSTEM S.A. Portal Zakupowy Marketplanet wybrano jako narzędzie już w założeniach stworzone do tego celu, a przy tym z powodzeniem wypróbowane w firmach o podobnym profilu. System wpasował się w stawiane przed nim wymagania: dostępności i skalowalności, wsparcia struktury wielooddziałowej, możliwości centralnego raportowania oraz analiz* – powiedział Robert Bonat, pełniący obowiązki dyrektora działu konsultingu w Marketplanet.

#### ROZBUDOWYWANIE FUNKCJONALNOŚCI

Jeszcze na etapie wdrożenia Portal Zakupowy został zintegrowany z europejskim systemem zamówień publicznych, co było możliwe tylko dlatego, że Marketplanet, jako pierwsza firma w Polsce, uzyskał status OJS eSendera. Daje to spółce GAZ-SYSTEM S.A. możliwość wysyłania do tego systemu za pośrednictwem Marketplanet ogłoszeń o udzieleniu zamówień w sposób automatyczny, a to znacznie skraca procesy zakupowe.

Na początku 2009 r. został natomiast wdrożony bardzo przydatny z punktu widzenia audytu wewnętrznego moduł „Rejestr umów”, który pozwala śledzić wszelkie umowy zawarte przez spółkę pod kątem trybów postę-

**Głównym celem wdrożenia Portalu Zakupowego w GAZ-SYSTEM S.A. było dostarczanie centrali informacji o postępowaniach przetargowych, zarówno publicznych, jak i niepublicznych, przeprowadzanych przez poszczególne oddziały spółki, koordynacja udzielanych w spółce zamówień i podział na postępowania przeprowadzane centralnie i lokalnie.**

poważ czy udzielonych pełnomocnictw. Po nowelizacji UZP Portal Zakupowy został też rozbudowany o funkcjonalność obsługi umów ramowych, których wcześniej nie uwzględniał, a która okazała się bardzo przydatna spółce.

Z kolei w maju 2009 r. zapadła decyzja o wdrożeniu Modułu Aukcyjnego, który umożliwia przeprowadzanie aukcji i licytacji elektronicznych w zgodzie z UZP. Moduł został wdrożony przez konsultantów Marketplanet w niespełna 4 miesiące.

– *Pozwoliło to rozszerzyć grono potencjalnych dostawców spółki, zwiększając w ten sposób szansę na zakup towarów i usług po korzystnej cenie i zachować pełen obiektywizm przy wyborze dostawcy* – zauważa Anna Bednarek.

Moduł aukcyjny umożliwił też skrócenie procesu przetargowego, usprawnienie archiwizacji postępowań, zwiększenie przejrzystości cenowej a przede wszystkim uzyskanie pełnej kontroli nad przebiegiem pozyskiwania dostawców. Obecnie jest użytkowany tylko przy zakupach dóbr ogólnodostępnych, łatwych do precyzyjnego opisanie, takich jak papier do drukarek, które są oferowane przez wielu dostawców. Za jego pomocą dostawcy mogą też w dużo łatwiejszy sposób niż poprzednio kontaktować się z zamawiającym, a to poprawia wzajemne relacje. Gdy się sprawdzi, ma być też wykorzystywany przez spółki zależne GAZ-SYSTEM S.A. do aukcji wewnętrznych.

W 2009 roku został także wdrożony moduł raportowy, który dostarcza informacje na temat szacowanych wartości zamówień na etapie ich sporządzania, co pozwala na wykazanie uzyskanych oszczędności. Cały czas trwa też generowanie ogromnej ilości formularzy wymaganych przez UZP.

– *Modułowa architektura systemu pozwala dopasować jego funkcjonalność do konkretnych wymagań, odzwierciedlających bieżące potrzeby biznesowe firmy. W ten sposób jesteśmy w stanie nadążać z rozwiązaniami za rozwojem potrzeb i dostarczać je dokładnie wtedy, gdy organizacja jest gotowa do ich wykorzystania. Wdrożenie systemu informatycznego to bowiem nie tylko dostarczenie narzędzia, ale również odpowiednie zarządzanie zmianą wewnątrz firmy, tak aby była w stanie odnieść z planowane korzyści* – stwierdza Robert Bonat.

### OSIĄGNIĘTE KORZYŚCI

Użytkowany system przede wszystkim dostarcza centrali informacji o postępowaniach przetargowych przeprowadzanych przez poszczególne oddziały spółki.

## DLACZEGO PORTAL ZAKUPOWY

### GŁÓWNE WYZWANIA BIZNESOWE GAZ-SYSTEM S.A.:

- ❖ oszczędności ekonomiczne
- ❖ nadzór nad dokumentacją
- ❖ udoskonalenie procesu planowania zamówień
- ❖ sprawny przepływ informacji pomiędzy dostawcami a zamawiającym
- ❖ możliwość automatycznego przesyłania tworzonych dokumentów do europejskiego systemu zamówień publicznych.

### ZASTOSOWANE ROZWIĄZANIE:

Kompleksowe wsparcie procesu zakupowego poprzez wdrożenie Portalu Zakupowego oraz Modułu Aukcyjnego autorstwa firmy Marketplanet.

### GŁÓWNE KORZYŚCI:

- ❖ uzyskanie efektu skali poprzez agregowania planowanych zakupów
- ❖ większa kontrola oraz przejrzystość prowadzonych postępowań zakupowych
- ❖ usystematyzowanie i standaryzacja dokumentacji
- ❖ oszczędności na zakupach dóbr ogólnodostępnych dzięki aukcjom elektronicznym
- ❖ agregacja i centralizacja informacji o wszystkich prowadzonych postępowaniach i umowach – rozdzielenie odpowiedzialności za poszczególne czynności w procesie
- ❖ uprawnienie audytu procesów zakupowych
- ❖ automatyzacja czynności zakupowych
- ❖ raportowanie online
- ❖ repozytorium wzorów dokumentów
- ❖ zarządzanie wiedzą

– *Centrala wiedząc, kto i jakie postępowania prowadzi, może nadzorować ich zgodność z UZP badając uzasadnienia, dlaczego został przyjęty taki, a nie inny tryb: publiczny bądź niepubliczny* – zapewnia Anna Bednarek.

Do celów kontrolno-nadzorczych są natomiast wykorzystywane zeskanowane wersje dokumentacji przetargowej, gromadzone w systemie. Nie bez znaczenia jest też dużo większa niż wcześniej przejrzystość procedur przetargowych, a także usystematyzowanie i standaryzacja dokumentacji, bo wszystkie oddziały używają tych samych wzorców. Konkretnie oszczędności finansowe zapewnia natomiast Moduł Aukcyjny, bo w obszarach, które obejmuje (dobra ogólnodostępne) w 80% o zwycięstwie decyduje cena.

Żeby wdrożenie systemu przyniosło wszystkie te korzyści, konieczne było przekonanie pracowników Działu Zamówień do rejestrowania wszelkich informacji związanych z zakupami w systemie. Od momentu wdrożenia

## STUDIUM PRZYPADKU

systemu duży nacisk jest też kładziony na planowanie. Ponieważ UZP nakazuje by zamówień nie dzielić, żeby to osiągnąć, spółka musiała narzucić pracownikom dodatkowe obowiązki. Zrozumienie i docenienie zalet funkcjonowania systemu przyszło z czasem.

– Naszym zdaniem wdrożony system sprawdził się w obu podstawowych obszarach planowanych korzyści: informacji zarządczej oraz działaniach operacyjnych. Zbierając i dostarczając rozproszone informacje analityczne pozwala jednostce centralnej na znacznie szybsze i trafniejsze podejmowanie decyzji. Z drugiej strony wspiera działania operacyjne na szczeblu oddziałów, automatyzując rutynowe czynności związane z prowadzeniem i dokumentowaniem postępowań – opowiada Robert Bonat.

### PLANY NA PRZYSZŁOŚĆ

Dalszy rozwój Portalu Zakupowego jest silnie uzależniony od systemu klasy ERP, który spółka chce wdrożyć w 2010 r. Spółce bardzo brakuje możliwości kategoryzacji zakupów pozwalającej na dzielenie wszystkich wydatków na grupy z podziałem na dostawców i na asortyment oraz wystawiania faktur przypisanych do tych kategorii.

– *Korzystanie z takiej funkcjonalności bardzo by się przydało Portalowi Zakupów, ale generalnie jest ona częścią modułu finansowego systemu ERP, a tego na razie nie mamy. Dlatego też bardzo zależy nam na szybkim wdrożeniu systemu ERP, który docelowo ma być zintegrowany z Portalem* – podsumowuje Anna Bednarek.

W międzyczasie planowane jest wdrożenie modułu do zarządzania zakupami i wydatkami, a także przypisanie funkcji „menedżerów asortymentu” i zbudowanie odpowiednich ról dla osób, które mają być odpowiedzialne za określone asortymenty dóbr i usług. Cały czas trwają też prace nad zwiększeniem modyfikowalności i elastyczności Portalu Zakupowego, adekwatnie do corocznych zmian w UZP.

Stały rozwój systemu jest jednym ze strategicznych obszarów działalności także dla Marketplanet.

– *Dzięki bieżącym kontaktom operacyjnym z naszymi Klientami możemy zbierać informacje nt. potrzeb, wymagań czy też innych pomysłów dotyczących zmian w produkcji. Jednocześnie stale pracujemy wewnętrznie nad identyfikacją nowych procesów czy całych obszarów, które moglibyśmy objąć systemem. Tak wypracowane nowe rozwiązania oferujemy naszym klientom, badając razem z nimi potencjalne korzyści z aktualizacji systemu* – podkreśla Robert Bonat.

Naturalną ścieżką rozwoju systemu w dużej organizacji jest jego integracja z pozostałymi systemami – w tym z systemem klasy ERP – tworzącymi całościową architekturę IT.

– *Portal Zakupowy z racji obsługiwanych procesów jest mocno powiązany z innymi systemami, takimi jak system finansowo-księgowy, system budżetowy czy gospodarki magazynowej. Integracja systemów w tych obszarach może otworzyć drogę do osiągnięcia kolejnych, nieosiągalnych w dotychczasowym modelu działania korzyści* – ocenia Robert Bonat. ■



**ANNA BEDNAREK**  
Dyrektor Pionu  
Administracji i Zamówień  
w GAZ-SYSTEM S.A.

– Portal Zakupowy wspiera w naszej spółce cykl zakupów od momentu ich planowania poprzez prowadzenie postępowań zakupowych aż do zarządzania i monitorowania umów.

## INFORMACJE O MARKETPLANET

Firma Otwarty Rynek Elektroniczny S.A. – Marketplanet jest liderem na polskim rynku w zakresie organizacji procesów związanych z zakupami w przedsiębiorstwach. Działając od 2001 roku ustawicznie rozwijamy port folio produktów i usług w tym obszarze. Świadczymy usługi doradcze oraz oferujemy specjalistyczne rozwiązania informatyczne wspierające wszystkie etapy procesu zakupowego.

Ponad 80-osobowy zespół Konsultantów Marketplanet realizuje projekty między innymi dla PGNiG S.A.,

KGHM Polska Miedź S.A., PGE S.A., Energa-Operator S.A., TP S.A., France Telecom, PKN Orlen S.A., PCC Rokita S.A., OGP Gaz System S.A., PZU S.A. oraz jednostek administracji publicznej: Ministerstwo Skarbu, Urząd Miasta Stołecznego Warszawy, Starostwo Powiatowe w Krakowie.

Nasi pracownicy to zespół ekspertów w obszarze zakupów, logistyki oraz systemów informatycznych, który z sukcesem wdraża indywidualne rozwiązania dla najbardziej wymagających Klientów.

**Otwarty Rynek  
Elektroniczny S.A.  
(Marketplanet)**

ul. Domaniewska 49  
02-672 Warszawa

tel.: +48 22 576 88 00

fax: +48 22 576 88 01

e-mail: info@marketplanet.pl

www: www.marketplanet.pl