

Hubert Kardasz

Aukcje elektroniczne



Fot. Nik Frey

Przygotowanie aukcji, łącznie z badaniem rynku trwało ok. tygodnia, sama aukcja zaś niecałą godzinę. W ciągu tego czasu zostały wynegocjowane upusty na poziomie od 20 do 43 proc.

Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo SA (PGNiG SA) w ramach powołanego w 2003 r. Biura Zakupów Centralnych zakończyło kolejny etap prac nad opracowaniem **Centralnego Systemu Zakupów, którego celem jest stworzenie nowej organizacji struktury zakupowej i lepszego zarządzania kosztami procesu zakupowego w przedsiębiorstwie.** Doradcą PGNiG SA w zakresie opracowania i wdrożenia tego projektu jest firma Marketplanet. Jednym z zaproponowanych narzędzi obniżających ceny zakupów są właśnie aukcje elektroniczne. Pierwsza taka aukcja elektroniczna w PGNiG SA została zrealizowana 16 marca 2005 r. Jej przedmiotem był zakup papieru biurowego.

Aukcja została poprowadzona przy współudziale firmy Marketplanet, w zgodzie z Instrukcją Udzielania Zamówień, będącą wewnętrzną regulacją PGNiG, dotyczącą udzielania zamówień. PGNiG było odpowiedzialne za przygotowanie specyfikacji papieru i jego wolumenu. Poprzednio wybór dostawcy był dokonywany w ramach trybu zapytania o cenę, wysłanego do co najmniej trzech oferentów. Po stronie operatora pozostało wstępne badanie rynku w celu ustalenia potencjalnych dostawców, ceny wywoławczej i kroku cenowego. Następnie operator przygotował, w współpracy z Komisją Przetargową, regulamin aukcyjny zawierający zasady składania ofert w trakcie trwania aukcji oraz potwierdzenia ofert po

jej zakończeniu. Regulamin zawierał również wzorzec umowy na dostawy papieru i zakładał elastyczne składanie zamówień według potrzeb.

W ramach badania rynku zostało wyłonionych 5. dostawców, którzy spełniali wymagania jakościowe dotyczące papieru. Wszyscy dostawcy pochodzili z bazy dostawców Marketplanet i brali już wcześniej udział w wydarzeniach aukcyjnych.

Przygotowanie aukcji, łącznie z badaniem rynku, trwało ok. tygodnia, sama aukcja zaś niecałą godzinę. W ciągu tego czasu zostały wynegocjowane upusty na poziomie od 20 do 43 proc. w zależności od rodzaju papieru. Za ceny referencyjne, od których liczone były oszczędności, przyjęto najniższe ceny z pięciu ostatnich faktur.

Oprócz znaczącej redukcji cen, aukcja jest jedynym obiektywnym źródłem wiedzy o obowiązującej „cenie rynkowej” na dane dobro. Ponadto aukcja zdecydowanie skraca czas postępowania przetargowego. W przypadku papieru organizacja aukcji trwała dwukrotnie

krócej niż „klasycznego” przetargu, a sam element negocjacji skrócił się z kilku dni do jednej godziny - *Pierwsza aukcja elektroniczna udowodniła, jak duży potencjał korzyści tkwi właśnie w tym narzędziu. Do tego cała procedura zakupowa jest przejrzysta i bezpieczna* – podkreśla Andrzej Wrona Zastępca Dyrektora Departamentu Obsługi Spółki PGNiG.

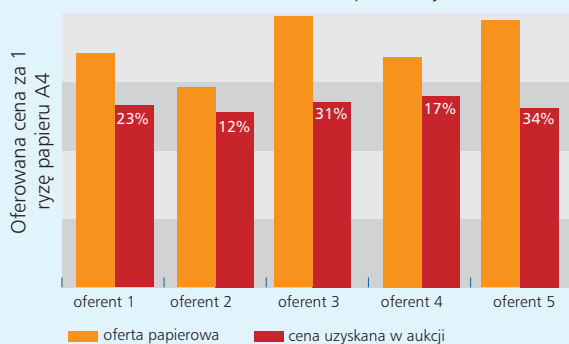
Wbrew powszechnie panującym stereotypom, **aukcje można wykorzystywać nie tylko dla prostych standardowych grup asortymentowych, takich jak papier, ale również dla złożonych usług** czy projektów inwestycyjnych. – *Wkrótce planujemy przeprowadzenie kolejnej aukcji obejmującą tym razem „akcydensy” (materiały i druki firmowe) dla PGNiG SA* – dodaje Andrzej Wrona.

Na marginesie warto zauważyć, że dostrzegła to również Komisja Europejska – rozszerzając zastosowanie aukcji w zamówieniach publicznych do każdego przedmiotu zamówienia, bez względu na jego rodzaj czy wartość.

Wykresy:

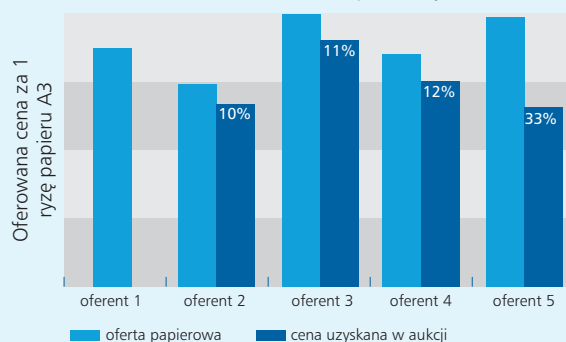
Nr 1 Papier biurowy A4

Uzyskane obniżki na papier biurowy A4 w stosunku do ofert pierwotnych



Nr 2 Papier biurowy A3

Uzyskane obniżki na papier biurowy A3 w stosunku do ofert pierwotnych



Oferent 1 nie zdecydował się złożyć oferty w trakcie trwania tej aukcji elektronicznej.