



I Konferencja Zakupowa „Zakupy w spółkach o znaczeniu strategicznym – wyzwania i korzyści konsolidacji funkcji zakupowych”

W dniach 30.09 – 01.10.2010 r. w Krynicy-Zdrój odbyła się I Konferencja Zakupowa „Zakupy w spółkach o znaczeniu strategicznym – wyzwania i korzyści konsolidacji funkcji zakupowych” zorganizowana przez PGE Polska Grupa Energetyczna S.A. oraz Marketplanet. Pomysłodawcą i inicjatorem tego przedsięwzięcia był Jan Stasiak – Dyrektor Departamentu Zakupów PGE Polska Grupa Energetyczna S.A.

Konferencja ta była pierwszą w Polsce okazją do wymiany doświadczeń oraz zapoznania się z najlepszymi praktykami zakupowymi spółek działających w branży wydobywczej, energetycznej, paliwowej, gazowej oraz telekomunikacyjnej. W dyskusjach wzięli udział przedstawiciele zarządów, dyrektorzy i menedżerowie zakupów największych polskich przedsiębiorstw. Udział w Konferencji wzięło ponad 80 osób, z firm takich jak: PKN Orlen S.A., OGP GAZ-SYSTEM S.A., Kompania Węglowa S.A., Vattenfall Heat Poland S.A., spółki Grupy Kapitałowej PGE, ENEA S.A., Karpacka Spółka Gazownictwa, Tauron Polska Energia S.A. Ponadto w Konferencji uczestniczył przedstawiciel Urzędu Zamówień Publicznych oraz prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Rutkowski, pełniący również funkcję Prezesa Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki. Pierwszy dzień rozpoczął się od prezentacji inauguracyjnych, panelu dyskusyjnego oraz business casu „Najlepsze praktyki w zakresie organizacji zakupów w grupach kapitałowych”, który to przedstawili p. Roman Soczówka z Vattenfall Heat Poland S.A. oraz p. Magdalena Matczak z Philips Polska Sp. z o.o. Rozmowy dotyczyły głównie problemu jak skutecznie przeprowadzić reorganizację zakupów, na co należy zwracać szczególną uwagę oraz jak mierzyć sukces. Drugiego dnia zgodnie z harmonogramem o godzinie 9:00 rozpoczął się kolejny panel „Wyzwania dla funkcjonowania zakupów w grupach kapitałowych”. Omówione zostały kwestie związane z wyzwaniami, jakie stoją przed działaniami zakupów. Uczestnicy i paneliści wspólnie odpowiadali na pytania dot. m.in. przyszłych zmian zakupów w organizacjach oraz aspektów, na które powinny zwracać uwagę osoby zajmujące stanowiska zarządcze. Panel ten poprowadził prof. nadzw. dr hab. Krzysztof Rutkowski. Trzeci panel dotyczył „Ograniczeń dla efektywności procesów zakupowych”. Poprowadziła go p. Aneta Jędrzejczyk – Zastępca Dyrektora Departamentu Zakupów PGE S.A. W tym panelu skupiono się na ograniczeniach wynikających z przepisów ustawy – Prawo zamówień publicznych utrudniających efektywności procesów zakupowych. W panelu tym uczestniczył przedstawiciel Urzędu Zamówień Publicznych p. Mateusz Szymczak, który prezentował stanowisko Urzędu Zamówień Publicznych na poruszane tematy. Ostatni panel „Zakres centralizacji funkcji zakupowych” był okazją do wymiany doświadczeń praktyków, którzy przeprowadzili proces konsolidacji w swoich firmach. Paneliści odpowiadali na pytania uczestników konferencji jak chronić się przed ewentualnymi problemami oraz jakich można oczekiwać korzyści z centralizacji. Business case przedstawił p. Artur Król z KGHM Polska Miedź S.A. Po Konferencji uczestnicy wypełnili ankietę, w której zgodnie przyznali, iż było to wydarzenie potrzebne na rynku polskim. Najczęściej uczestnicy zwracali uwagę na fakt, iż była to doskonała forma wymiany doświadczeń oraz poznania ludzi, którzy pracując w zakupach na co dzień zmagają się z podobnymi problemami. „Organizując Konferencję mieliśmy nadzieję, że dzięki tematom poruszonym podczas spotkania oraz zaproszonym gościom Konferencja wpisze się na stałe w kalendarz najważniejszych biznesowych spotkań o charakterze non-profit” – mówił dyrektor Jan Stasiak. I to się udało – wszyscy uczestnicy wyrazili chęć wzięcia udziału w kolejnej edycji Konferencji Zakupowej.