

Jedna z kopalń JSW SA wysłała do nas pismo, w którym był zwrot: „Wasza firma”....
Zdziwiłem się, że ktoś w kopalni może traktować ZLM JSW SA jako obcą firmę.
Przecież jesteśmy jednym z zakładów Jastrzębskiej Spółki Węglowej, który pracuje
na wspólny sukces.

Rozmowa z **ARKADIUSZEM KOPIEC**, kierownikiem sekcji hutniczej ZLM JSW SA

Zmiana ceny? – tylko w dół



► **NOWY GÓRNIK: Potrafiłby pan uzasadnić Jackowi M. Pawłowskiemu, dyrektorowi ZLM JSW SA, istnienie sekcji, którą pan kieruje i to, że pańskie stanowisko jest potrzebne?**

ARKADIUSZ KOPIEC: Gdybyśmy byli niepotrzebni, nie byłoby sekcji i mnie na tym stanowisku.

► **Taka odpowiedź może prowokować do sprawdzenia, co by było, gdyby was nie było.**

– Struktura ZLM JSW SA nie jest dziełem przypadku. Zmieniamy się tak, aby jak najlepiej wypełniać zadania związane z zaopatrzeniem kopalń. Pan zaczął rozmowę od pytania o sens istnienia jednej sekcji. Czasami spotykam się z pytaniami o sens istnienia Zakładu Logistyki Materiałowej.



► **Nie chciałem stawiać znaku zapytania nad całą firmą, ale skoro pan zaczął, proszę, aby pan dokończył ten wątek.**

– Co jakiś czas pojawiają się opinie, że działy zakupów powinny być zorganizowane oddzielnie w poszczególnych kopalniach JSW SA. Byłoby to ryzykowne i trudne do uzasadnienia z powodu zapisów prawa zamówień publicznych, gdzie obowiązuje zasada, że podmioty nie posiadające osobowości prawnej nie powinny oddzielnie realizować zamówień. Poza tym scentralizowanie systemu zakupów jest uzasadnione ekonomicznie, ponieważ przy większych zamówieniach działa ekonomia skali i można oczekiwać, że dostawcy będą skłonni bardziej obniżać ceny.

Sekcja, którą kieruję odpowiada za dostawę wyrobów stalowych, począwszy od obudów chodnikowych, siatek, strzemion i rozpór, kończąc na linach, rurach, blachach, prętach i śrubach. Oprócz tego w zakresie moich obowiązków jest nadzór nad zaopatrzeniem kopalń JSW SA w takie materiały jak spoiwa mineralno-cementowe, armaturę przemysłową, złącza do szycia taśm i narzędzia. W zasadzie większość materiałów, którymi się zajmuje sekcja hutnicza to materiały strategiczne, bez których ciągłość prowadzenia robót w kopalniach byłaby niemożliwa. Najistotniejsza na tej liście jest obudowa chodnikowa. Na obudowy wydaliśmy w ubiegłym roku ponad 120 milionów złotych, a cały ZLM na wszystkie pozostałe materiały, poza zakupami środków trwałych, około 630 milionów złotych. Jest to kluczowy materiał nie tylko ze względu na udział w zakupach. Obudowy chodnikowej nie można zastąpić niczym innym – bez niej niemożliwe byłoby drążenie nowych wyrobisk. Jak pan widzi, sekcja hutnicza, którą kieruję,

odpowiada za zaopatrzenie w strategiczny materiał potrzebny do pracy kopalń. Myślę, że to wystarczające uzasadnienie naszego istnienia.

► **Jeszcze lepszym uzasadnieniem byłaby szybka realizacja zapotrzebowania na obudowy warte 10 milionów złotych np. w ciągu 3 miesięcy od zgłoszenia zapotrzebowania.**

– To jest możliwe, choć w praktyce dość trudne. Ze względu na wartość dostawy, musieliśmy wdrożyć procedurę przetargową w trybie prawa zamówień publicznych. Po upływie 3 miesięcy moglibyśmy rozpocząć realizację zamówienia pod warunkiem, że w trakcie trwania procedury przetargowej nie byłoby odwołań do Krajowej Izby Odwoławczej. Sam fakt udziału w przetargu co najmniej dwóch firm opóźniłby zawarcie umowy, bo wtedy musimy odczekać 10 dni po rozstrzygnięciu na wypadek ewentualnego odwołania. Po prostu prawo w tej

Jesteśmy solidnym i terminowym płatnikiem. Zamawiamy duże partie materiałów. Gwarantujemy naszym dostawcom stabilność. Dlaczego mieliby nam nie obniżyć ceny, jeżeli uda się im zmniejszyć koszty?

konkretnej sytuacji zobowiązuje nas, aby blisko 10 proc. czasu poświęcić na czekanie. Tego nie przeskoczmy. Dlatego raz jeszcze podkreślam, że gwarantujemy najlepsze terminy, ceny i jakość, ale zawsze po przejściu wszystkich procedur wymaganych przez prawo.

► **Rzeczywiście ma pan wpływ na cokolwiek przy takich ograniczeniach prawnych?**

– Nie mówmy o prawie jako o ograniczeniu. Są to reguły, z którymi się nie dyskutuje. My w ramach tych reguł określamy nasze wymagania, w tym cenę, jakość i terminy dostaw. Ścisłe współpracujemy z naszym działem inżynierii materiałowej, który z kolei bardzo dobrze współpracuje z fachowcami z kopalń. Aby jak najlepiej określić wymagania kopalń na materiały podlegające procedurze przetargowej, są powoływane komisje techniczne, w których

pracują przedstawiciele kopalń i działu inżynierii materiałowej. W przypadku zapotrzebowania na materiały o mniejszej wartości, branżysta kontaktuje się bez pośrednio z użytkownikiem i ustalają, na czym najbardziej zależy odbiorcy. Wciąż udoskonalamy przepływ informacji potrzebnych do jak najlepszej realizacji zamówień dla kopalń i w tym widzimy sposób na poprawę jakości naszych usług. Chciałbym podkreślić, że moja sekcja dokonała w ubiegłym roku zakupu różnorodnych materiałów skatalogowanych ponad 4,5 tysiącami symboli. Cały ZLM kupił ponad 23 tysiące pozycji materiałowych. Dla kogoś, kto się orientuje w zagadnieniach logistyki jasne jest, jakiego wysiłku wymaga realizacja kryteriów jakościowych, cenowych i terminowych. W JSW SA pracuje około 22 tysięcy osób. W Pionie Zakupów i Przetargów ZLM pracuje około 60 osób. Wyobraża pan sobie 22 tysięczne miasto, które zaopatruje tak skromny zespół? Cieszę się, że moja sekcja jest ważną częścią tak sprawnego zespołu.

► **Kiedy idzie pan przez korytarz siedziby ZLM, rozpięta pana duma, że mam pan tyle na głowie i sekcja dobrze funkcjonuje?**

– Każdy z pracowników ZLM jest ważny. Żałuję, że koledzy z kopalń tak mało wiedzą o naszej pracy. Nie tak dawno dostałem pismo z jednej z naszych kopalń, w której był zwrot „Wasza firma”. Przecież jesteśmy jedną firmą i gramy o to samo. Nasza praca ma przynosić zysk JSW SA, a nie ZLM. Czasem jak pomyślę, że podpisuję się pod zakupami wartymi 290 milionów złotych, to czuję wagę odpowiedzialności, bo wiem, że od tego zależy funkcjonowanie kilku kopalń.

► **Pewnie czasem boi się pan złożyć podpis na jakimś zamówieniu, które „waży” kilka milionów złotych?**

– Nie. Taki dokument jest profesjonalnie przygotowany i jest efektem zgodnych z prawem działań zespołu fachowców z ZLM w ramach prawa zamówień publicznych. Poczucie odpowiedzialności w żaden sposób nie wiąże się ze strachem albo obawami. W praktyce, czasem awaryjne zamówienie na kilkaset złotych albo kilka tysięcy złotych, jest większym problemem niż zamówienie na kilka milionów. Zakupy jednorazowe, na przykład na podstawie zapytania ofertowego, to nasza decyzja w oparciu przede wszystkim o naszą wiedzę, znajomość rynku dostawców i informacje dostępne w momencie podjęcia decyzji. W takich sytuacjach działa się także zwykle pod presją czasu, bo nagle coś jest potrzebne.

► **Często musi pan zgadzać się na negocjacje cen?**

– Od kilku lat nie zgadzamy się na podwyżki cen w podpisanych umowach. Jest przetarg, jest określona cena i jest umowa. Dostawcy ponoszą pełną odpowiedzialność za realizację umów w cenach, które przecież sami zaproponowali. To oznacza koniec jakichkolwiek targów i negocjacji. Nie tak dawno wygraliśmy proces z dostawcą, który chciał wyższych cen, bo bardzo zdrożała stal. Natomiast re negocjujemy ceny w dół.

► **Chce mi pan powiedzieć, że dostawcy są zadowoleni, bo nie mogą wam podnosić cen, ale za to mogą je obniżać?**

– Jesteśmy solidnym i terminowym płatnikiem. Zamawiamy duże partie materiałów. Gwarantujemy naszym dostawcom stabilność. Dlaczego mieliby nam nie obniżyć ceny, jeżeli uda się im zmniejszyć koszty?

Rozmawiał: **ŚLAWOMIR STARZYŃSKI**

► Arkadiusz Kopic, kierownik Sekcji Hutniczej w Dziale Zakupów Zakładu Logistyki Materiałowej JSW S.A., ma 35 lat, jest absolwentem Wydziału Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Katowicach. W 2000 roku na ostatnim roku studiów podjął pracę w dziale marketingu firmy wdrażającej systemy informatyczne wspomagające zarządzanie. W 2002 roku został zatrudniony w Zakładzie Logistyki Materiałowej na stanowisku branżysty w Wydziale Zakupów i Przetargów. Od tego czasu zajmował różne stanowiska w Wydziale Zakupów, a obecnie jest kierownikiem Sekcji Hutniczej w Dziale Zakupów. Jest żonaty. Żona Izabela pracuje w firmie handlowej. Ma 2-letniego syna Bartosza i 5-miesięczną córkę Laurę. Wolny czas przeważnie spędza aktywnie, gra w squasha i piłkę nożną, jeździ na nartach.

► Sekcja Hutnicza jest obok Sekcji Górniczej, Elektrycznej i Chemiczno-Budowlanej jedną z czterech sekcji w Dziale Zakupów, który znajduje się w Pionie Zakupów i Przetargów ZLM. Pracownicy Sekcji Hutniczej przede wszystkim dokonują zakupów materiałów o kluczowym znaczeniu w utrzymaniu ciągłości robót przygotowawczych w kopalniach JSW S.A. Siedmiu pracowników Sekcji Hutniczej w 2010 roku zamówiło między innymi ponad 40 tys. ton obudowy chodnikowej, 2,4 mln szt. siatek okładzinowych zgrzewanych, 1,2 mln rozpór rurowych, 310 tys. kompletów strzemion, 280 km rur stalowych, 1,1 tys. ton lin stalowych i 770 ton śrub. W ubiegłym roku pracownicy Sekcji Hutniczej wystawili ponad 6,5 tys. zamówień na ponad 4,5 tys. symboli materiałowych. Na podstawie tych zamówień do magazynów ZLM przy zakładach JSW S.A. dostarczono materiały o wartości około 290 mln zł netto.