

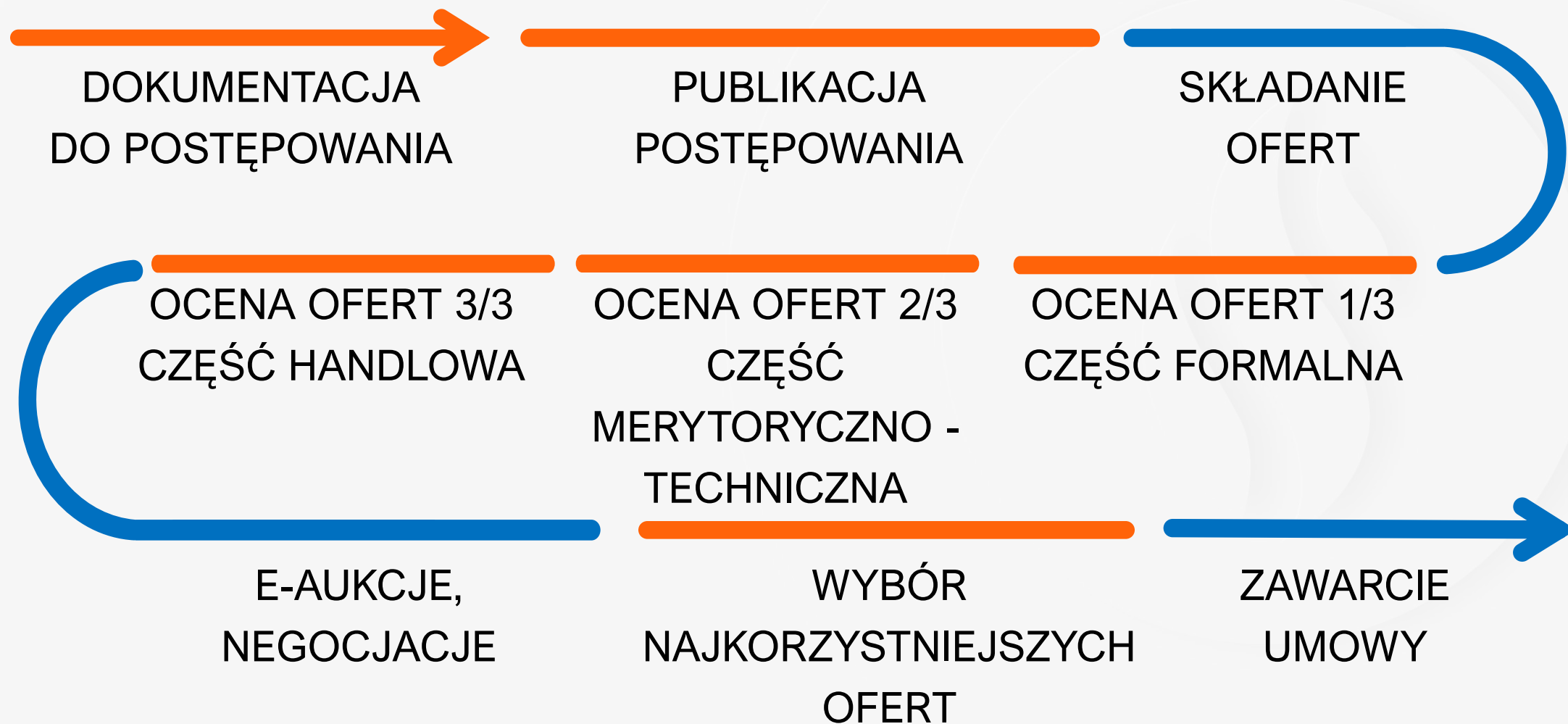
PROCES I NARZĘDZIE ZAKUPOWE

Departament Zakupów, maj 2026

AGENDA:

- ✓ KLUCZOWE ZAGADNIENIA PROCESU ZAKUPOWEGO
- ✓ REALIZOWANE WOLUMENY – POTRZEBY ZAKUPOWE PSG
- ✓ PROCES POZYSKIWANIA REFERENCJI
- ✓ WSPARCIE SYSTEMOWE – SOURCING W CONNECT

PROCEDURA UDZIELENIA ZAMÓWIENIA



NAJWAŻNIEJSZE ZASADY W PROCESIE ZAKUPOWYM

Spójny proces zakupowy

Nowe tryby postępowań, 3 stopniowa ocena ofert.

Ocena Dostawcy

Nowy system współpracy z dostawcami.

Jeden standard GK Orlen

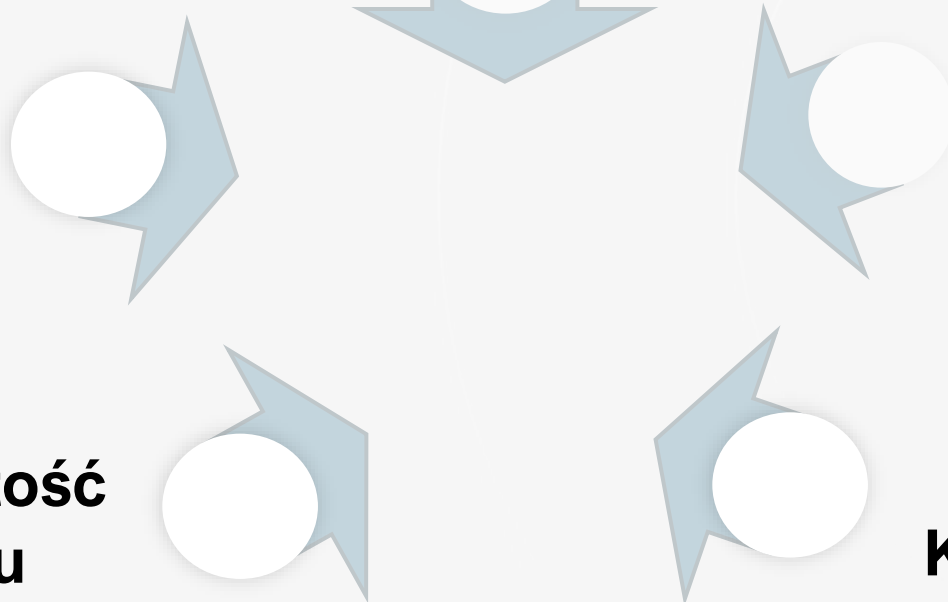
Proces zgodny ze standardem obowiązującym w Spółkach GK Orlen.

Przejrzystość procesu

Każdy krok jest zdefiniowany i rejestrowany.

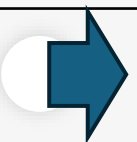
Komunikacja

Jasno określone role w komunikacji.



DIALOG W TRAKCIE POSTĘPOWANIA

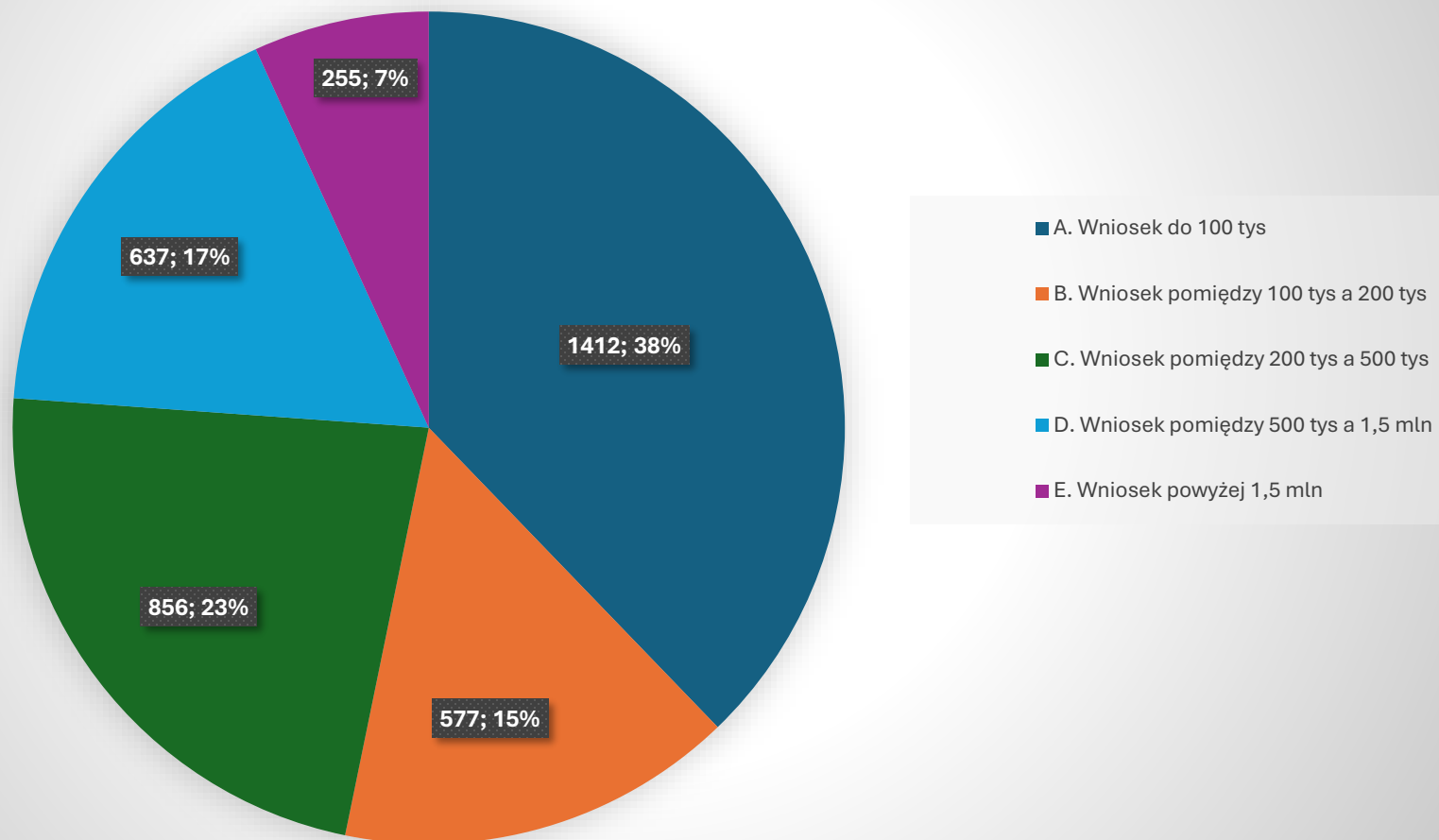
Wszelka komunikacja w trakcie postępowania jest prowadzona przez pytania w platformie Connect i może dotyczyć:

-  potrzeby przedłużenia terminu składania ofert,
-  pytań do opisu przedmiotu zakupu,
-  pytań do treści zapytania ofertowego,
-  wyjaśnień co do warunków udziału w postępowaniu,
-  zapisów umowy.

WOLUMENY ZAKUPOWE PSG

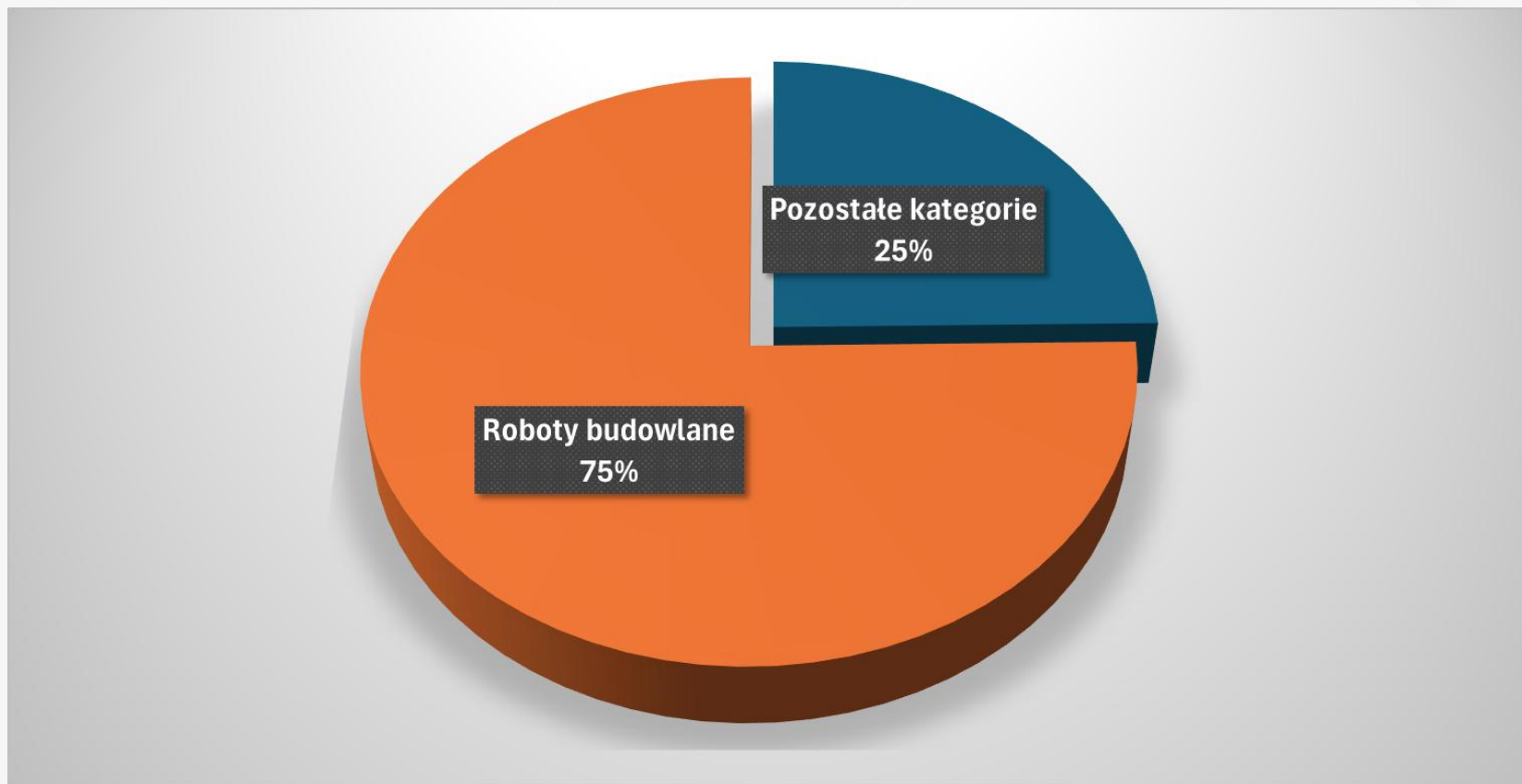
Postępowania wszczęte w roku 2025 (wszystkie postępowania w PSG)

POSTĘPOWANIA ZAKUPOWE [w progach wartościowych – łącznie 3737]



STRUKTURA ZAKUPOWA PSG

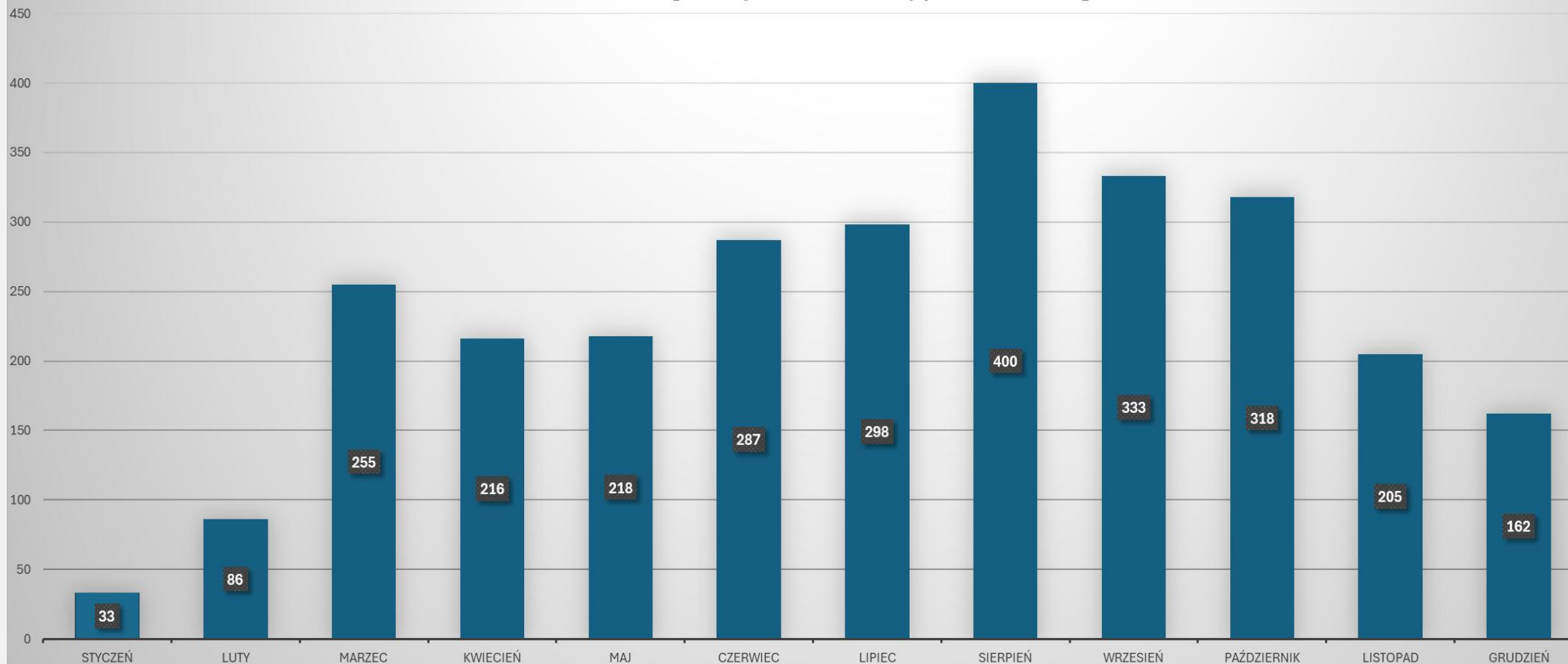
Udział robót budowlanych w postępowaniach OZG/OIR



SEZONOWOŚĆ ZAKUPÓW PSG

Postępowania wszczęte – termin publikacji

LICZBA POSTĘPOWAŃ WSZCZĘTYCH
[roboty budowlane, ujęcie ilościowe]

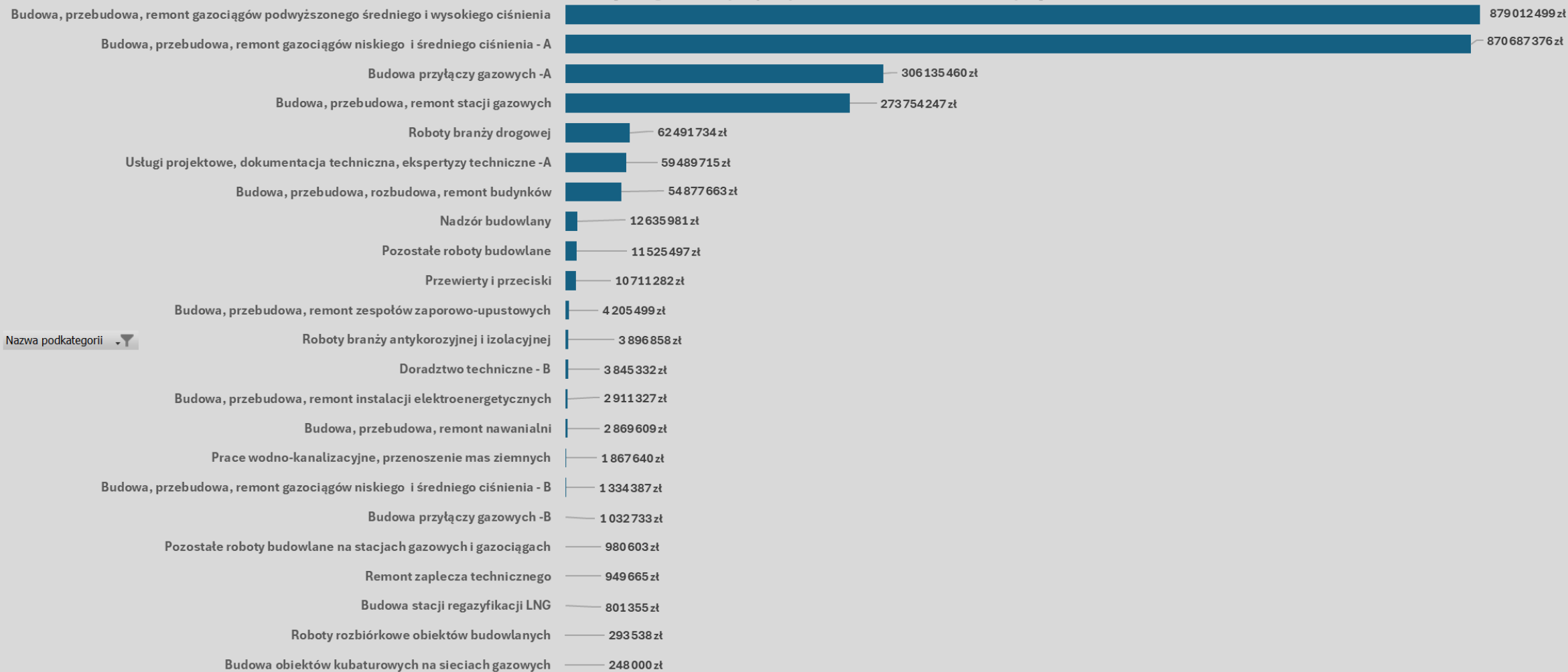


WOLUMENY ZAKUPOWE – WARTOŚCIOWO (ROBOTY BUDOWLANE PSG)

Suma z Wartość netto

ROBOTY BUDOWLANE

[kategorie z największym wolumenem wartościowym]



Nazwa podkategorii

ZASADY WYDAWANIA REFERENCJI

Referencje są wydawane Dostawcom, którzy:

- ➔ w ciągu **ostatnich 12 miesięcy** nie zostali obciążeni karami umownymi w wysokości **powyżej 5% wartości umowy**, która jest przedmiotem referencji,
- ➔ **nie** pozostają z PSG i Spółkami GK ORLEN w **sporach sądowych**,
- ➔ **nie** uzyskali w procesie oceny Dostawców **status Zdyskwalifikowany lub Nierzetelny**,
- ➔ **nie** naruszają postanowienia **Kodeksu postępowania dla Dostawców**,
- ➔ zrealizowali umowę o wartości **co najmniej 1 mln PLN netto** lub osiągnęli łączną wartość obrotów z PSG sp. z o.o. w ciągu **ostatnich trzech lat przekraczającą 2 mln PLN netto**,
- ➔ uzyskali **pozytywną ocenę** w procesie Oceny Dostawców (o ile podlegali ocenie).

PROCES UDZIELENIA REFERENCJI

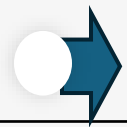


SOURCING ZAKUPOWY - CONNECT

Przy składaniu ofert w CONNECT należy zwrócić uwagę na:



dołączanie odpowiednich załączników do odpowiednich kryteriów oceny ofert,



ważne wprowadzanie ceny - nie widać oddzielenia setek od tysięcy i łatwo o pomyłkę,



wypełnianie każdego pola w Załącznikach Zapytania – zauważono, że dostawcy pomijają np. status dużego przedsiębiorcy, nie wykreślają tajemnicy przedsiębiorstwa,



prawidłowe wprowadzenie daty ważności oferty.

E-AUKCJE W CONNECT

Rodzaje e-aukcji stosowanych w CONNECT:

	Angielska – każda kolejna składana oferta musi być lepsza (wyższa/nieższa) od poprzedniej prowadzącej.
	Dynamiczna – każda kolejna oferta złożona przez Oferenta musi być lepsza od jego poprzedniej, lecz nie musi przebijać oferty aktualnie prowadzącej (konieczność ustalenia jednej ceny wywoławczej).
	Japońska – Operator Aukcji ustala wartości minimalne i maksymalne dla parametru licytowanego. Licytacja odbywa się w poszczególnych przedziałach czasowych. W kolejnych przedziałach czasowych system proponuje kolejne wartości parametru licytowanego, w oparciu o skonfigurowany przez Operatora Aukcji krok. Zwycięzcą aukcji zostaje ten, kto zaoferuje najbardziej korzystną dla organizatora wartość parametru.
	Holenderska – Operator Aukcji ustala wartości minimalne i maksymalne dla parametru licytowanego. Licytacja odbywa się w poszczególnych przedziałach czasowych. W kolejnych przedziałach czasowych system proponuje kolejne wartości parametru licytowanego, w oparciu o skonfigurowany przez Operatora Aukcji krok. Zwycięzcą aukcji zostaje ten, kto złoży pierwszą ofertę.

WSPARCIE DO CONNECT

Bieżąca pomoc przy obsłudze Platformy Connect

HOT LINE – również w trakcie trwania aukcji elektronicznej

• Numery telefonu:

➤ +48 22 576 87 95

➤ +48 22 382 19 99

w godz. 8.00 – 17.00, w dni robocze od poniedziałku do piątku,
z wyłączeniem dni ustawowo wolnych od pracy

Potrzebujesz pomocy?

 [Napisz](#)

Zadzwoń:

[+48 22 576 87 95](#)

[+48 22 382 19 99](#)