



Old Man GURU Magazine

Wychodzi bardzo nieregularnie, kiedy wydaje mi się, że mam coś ciekawego lub pożytecznego do napisania...

Numer 15/2011

20 lipiec 2011

Czas płynie – nie ma co już ukrywać siwizny pod kapeluszem. Jako wieloletniemu belfrowi akademickiemu należy mi się już emerytura rozpoczynam więc kolejny etap życia. Złożyłem już odpowiednie „papiery” i w związku z tym mogę zgodnie ze wszystkimi przepisami realizować wszelkie prace w ramach „Umów o Dzieło”. Zostałem tym samym „Wolnym strzelcem” (zwanym nowomodnie „Free Lancerem”) - a więc zapraszam! Mam nadzieję, że ponad 30 lat mojego doświadczenia pracy z przeróżnymi systemami komputerowymi komuś się jeszcze do czegoś przyda.

Przekroczenie własnego „Rubikonu” nastraja refleksyjnie – a więc taki też będzie ten numer „Guru”. Około 20 lat temu w USA wychodziła bardzo dziwna gazetka o nazwie „The Guru Magazine”, której „spiritus movens” był John Esak (o którym więcej można się dowiedzieć na <http://valar.com>). Drukowana na powielaczu, bez żadnych reklam stała się błyskawicznie (pomimo wysokiej ceny!) bardzo popularna wśród administratorów SCO, ponieważ pisano w niej „ludzkim językiem” oraz publikowano różne „sposoby i sposobiki”. Na stronie Valar Group znajduje się spis artykułów Johna - opublikowanych zarówno w „SCO World”, jak i w „The Guru Magazine”, których tytuły mówią same za siebie:

Top Five Reasons Why You Must Love "vi" (Guru, wrzesień 1992),

Keep People Out Of Selected Data (Guru, maj 1992),

O ile w „Guru” John umieszczał teksty dotyczące „Uniksa w ogóle”, to w „SCO World” umieszczał porady dotyczące systemów SCO, które wówczas także i w Polsce cieszyły się bardzo dużą popularnością – np.:

Wide-open Windows under SCO Openserver Release 5 (SCO World 1995).

Aktywność Johna była również związana z jedną z najstarszych (powstałej w 1978 r.!), lecz rozwijanej do dzisiaj (www.fptech.com) baz danych – **filePro**. Dziś John deklaruje się na stronie Valar Group jako „retired”. Nazwa „Valar” oczywiście pochodzi oczywiście od Tolkiena:

„Jest to znamienna cecha Valarów, pochodzących spoza świata, że każdą rzecz i każde stworzenie pojawiające się w oznaczonym czasie na Ei witali jak coś nowego i niespodziewanego, chociaż wszystko zostało niegdyś zapowiedziane w Muzyce i z góry ukazane w Wizji.”

J.R.R. Tolkien, *Silmarillion*



To właśnie „The Guru Magazine” zainspirowało mnie do utworzenia „Old Man Guru”.

No, ale już dosyć tych wspominków – przejdźmy do terażniejszości. A terażniejszość bywa wesola. W „Gazecie Wyborczej” znalazłem artykuł poświęcony przetargom publicznym oraz twórczemu wykorzystywaniu kombinacji klawiszy [Ctrl-C] i [Ctrl-V]:

Do czego BBN potrzebuje słownika języka czirokeskiego? (Maciej Ostaszewski, 15 lipiec 2011)

Absolutna rewelacja! A BBN po prostu chciał sobie kupić iPady – a więc „Wysoka Komisja” poszła najprostszą drogą – skopiowała specyfikację ze strony Apple. Sprawdziłem – na stronie Samsunga nie ma języka zacnych Czirokezów. Niech żyje swobodna konkurencja „w sensie UZP”!

To niestety wierzchołek „góry lodowej”. Więcej o takich „kwiatkach” można poczytać na <http://mediologia.pl>, <http://pppit.org.pl>, <http://www.ngi24.pl> i na innych stronach internetowych. Patologia związana z przetargami publicznymi wcale nie zanika – a wręcz przeciwnie obejmuje już prawie wszystkie branże – od informatyki po budowę autostrad.

I co? Ano nic! „Takie są przepisy”. Jeśli bliżej się przyjrzeć procedurom przetargowym zarówno od strony Zamawiającego, jak i Oferenta to łatwo zauważyć, że bardzo skutecznie wyeliminowano z nich oceny techniczne rozwiązań. Można również odnieść nieodparte wrażenie, że nie jest stosowana żadna spójna strategia – ani techniczna, ani biznesowa. Ciekaw jestem, ilu Zamawiającym udało się przedstawić spójną analizę potrzeb uzasadniającą rozpoczęcie procedury akwizycji systemu?

W ramach projektu „Prawidłowe Przetargi Publiczne IT” prowadziłem szkolenia w różnych miastach Polski. I tak naprawdę większość ich uczestników była zainteresowana jednym „jak sobie kupić markowego PC z Windowsami – np. od HP, aby nikt się nie przyczepił i żeby nie dało się zaoferować jakiegoś innego komputera!”. Taka po prostu jest praktyka. I nie jest ona pozbawiona sensu! Utrzymywanie standardów wyposażenia może zmniejszyć koszty eksploatacji systemu. Nie widziałbym więc nic zdroźnego, jeśli zamówienie opiewałoby np. na „Apple iPad” (zabawne, że reguła zabraniająca wymienienia nazwy producenta nie dotyczy MS Windows ew. z dopiskiem „lub równoważny”). A tak tworzona jest fikcja:

Zespół przygotowujący przetarg u Zamawiającego intensywnie pracuje nad tym, jakie parametry umieścić w SIWZ, aby produkty konkurencyjne do wybranego w „procedurze przed-przetargowej” nie były w stanie sprostać wymaganiom specyfikacji. Z kolei pracownicy potencjalnych dostawców zastanawiają się (lub z góry wiedzą) „pod kogo ustawiono” ten przetarg.

Efektom takiej fikcji są kuriozalne punkty w SIWZ'ach, których świetnym przykładem jest obsługa klawiatury dla języka Czirokezów.

Jak sobie z tym poradzić?

Moim zdaniem przede wszystkim sprawdzić, jak robią to inni -

- a okazuje się, że inni również borykają się z podobnymi problemami. Na stronie <http://www.itbusinessedge.com/slideshows/show.aspx?c=86927> znajdziemy złożoną z 12 slajdów prezentację zatytułowaną:

„10 Do's and Don'ts of Communication in the Federal IT Acquisition Process”

A na czwartym slajdzie w tej prezentacji poradę:

Don't blindly cut & paste (from draft response, company literature or previous proposals) – customize to agency requirement.

Zestawienie tej porady, opracowanej i firmowanej przez American Council for Technology (ACT) (www.actgov.org) z opisanym powyżej przetargiem na tablety z językiem Czirokezów może dać pewne pocieszenie – „Uff, nie tylko u nas tak się dzieje!”.



Uczyć się warto choćby od diabła – a dziś nie jest to już problem – w dobie Internetu możemy się np. dowiedzieć, jakimi preferencjami będzie się kierował Biały Dom wydając 80 miliardów dolarów rocznie na zakup rozwiązań i usług IT dla Rządu Federalnego. Oczywiście taka suma pozostaje poza wyobraźnią większości z nas, jednak warto zwrócić uwagę, że opublikowana pod koniec ubiegłego roku strategia zdecydowanie wyznacza kierunki rozwoju rządowych systemów IT w USA i nie unika odnoszenia się do związków organizacji rządowych i szeroko rozumianego przemysłu IT, którego to zagadnienia unikają jak ognia dostępne na polskich BIP'ach „Strategie Informatyzacji” - od Ministerstw po Urzędy Samorządowe.

Dostępne są również opracowania naukowe jak np. „Decision Making in Information Technology Acquisition: **A System Analysis Approach.**”
<http://www.umsl.edu/~sauterv/analysis/f06Papers/Rahardjo/>

Mamy różne „strategie informatyzacji”, które są publikowane w BIP'ach lecz charakteryzuje je bardzo wysoki poziom ogólności. Praktycy zaś dopominają się o rozwiązania, które umożliwią im dokonywanie efektywnych zakupów IT przy zachowaniu reguły „Best Value for Money” i odejściu od całkowicie błędnego „kryterium 100% cena” oraz uniknięcie groteski w rodzaju „obsługi języka Czirokeskiego”.

Czy w to jest w ogóle możliwe? (a zwłaszcza czy jest to możliwe w ramach obowiązujących przepisów?).

W moim przekonaniu tak – a drogę do takiego postępowania powinna wyznaczyć odpowiedź na pytanie: „Jakie są nasze potrzeby?”. Jakie zadania powinien realizować system, który planujemy zakupić?

Rozwiązanie IT służy wspomaganie szeroko rozumianych procesów biznesowych, które są realizowane przez organizację (Urząd, Przedsiębiorstwo itp.). Sam zakup rozwiązania jest jednak również procesem i jak każdy proces powinien być realizowany zgodnie z procedurami, a jego rezultaty monitorowane. I znowu okazuje się, że nie tylko my mamy z tym problem – oto wyjątek z artykułu zamieszczonego w Federal Computer Week:

...What often occurs with many projects delivering IT-enabled solutions is a lack of agreement at the beginning of the project on what business value will result from the project and how best to measure it. A worst case might be no discussion of business value occurs at all. With every project, we need to respond to the question, "Was this the best use of taxpayer dollars?" and then be able to prove it...

myślę, że nie wymaga to tłumaczenia. Interesujące są także dalsze tezy tego artykułu (tym razem już w moim swobodnym tłumaczeniu):

Przepisy federalne nie powinny wykluczać bezpośrednich kontaktów oraz swobodnej komunikacji i dyskusji pomiędzy Zamawiającym a potencjalnymi dostawcami na etapie badania dostępnych rozwiązań. Otwarta komunikacja, testy oraz demonstracje a nawet przystosowywanie rozwiązań do potrzeb Zamawiającego znacznie ułatwiają zrozumienie jego oczekiwań oraz poznania możliwości dostawców. Jest to więc korzystne dla obu stron.

Należy podkreślić, że kontakty te powinny odbywać się w fazie rozpoznawania rynku oraz mieć charakter techniczny. Związane z takimi kontaktami ryzyko jest niewielkie, a korzyści mogą być znaczne. Nawet najlepsza wola obu stron nie umożliwi zamawiającemu tak dobrej orientacji w kompetencjach i możliwościach potencjalnego dostawcy, zaś dostawca nigdy nie pozna potrzeb zamawiającego w takim stopniu w jakim te potrzeby zna on sam. Autor artykułu w stwierdza dalej:

Znakomita większość porażek w realizacji projektów IT ma swe przyczyny w bardzo wczesnych fazach realizacji – przed podpisaniem Umowy oraz w samym procesie akwizycji. Wynika to najczęściej z braku wzajemnego zrozumienia z powodu ograniczeń we wzajemnej komunikacji, niezależnie od tego czy powstałe nieporozumienia będą wykorzystywane świadomie lub nie.

Praktycznie wszystkie tezy tego artykułu można odnieść do obecnej sytuacji w Polsce. Jeszcze 7-8 lat temu możliwe były moje dyskusje w MF, w trakcie których na galerijce będącej palarnią omówialiśmy dokładnie wymagania, które MinFin ma wobec końcówek bezdyskowych. I zaowocowało to praktycznie bezproblemowym ich wdrożeniem w całej Polsce w liczbie ponad 15000 sztuk! Większość z nich „przeżyła” bez żadnych zmian do 2010 r. czyli do wprowadzenia POLTAX-2 czyli ponad 7 lat, a wiele z nich służy w Urzędach Skarbowych do dziś. Łatwo można sprawdzić jaki wskaźnik TCO (Total Costs of Ownership) udało się osiągnąć.

Dziś tego typu techniczne dyskusje prawie się nie już nie zdarzają. Efekty widać – wystarczy choćby sprawdzić realizację kluczowych projektów. Nie ma planu Informatyzacji, nie zakończono prac nad „Minimalnymi wymaganiami” oraz „Krajowymi Ramami Interoperacyjności” - o szczegółach innych projektów (PL.ID, łączności TETRA, e-PUAP) pisze p.Piotr Piętał na <http://mediologia.pl> . Oddalają się kolejne terminy – niedługo trzeba będzie złomować sprzęt zakupiony dla projektu PL.ID (dowody biometryczne miały być wydawane w tym roku – może będą w 2013...).

Sytuacja, którą obserwujemy obecnie to skutek konsekwentnego eliminowania inżynierów z procesów decyzyjnych!

Nawet najbardziej obiektywny i uczciwy urzędnik lub nawet specjalista od prawa gospodarczego nie jest w stanie ocenić, czy oferowana cena za kilometr autostrady w konkretnym terenie jest realna lub czy rozwiązanie IT będzie rzeczywiście spełniać wymagania zamawiającego. Przygotowuje więc SIWZ w taki sposób, aby wybór oferty sprawiał mu najmniej kłopotu – stąd więc pojawia się kuriozalne „kryterium 100% cena”. Nawet w tak zwanej „zamierzchłej przeszłości” istniało coś takiego jako KOPI (Komisje Oceny Projektów Inwestycyjnych), które nie unikały analizy inżynierskiej.

Trzeba sobie wreszcie powiedzieć prawdę – **„szczegóły techniczne” są ważne, bo to one decydują o tym, czy rozwiązanie spełnia oczekiwania, czy też nie!** Wymaga to jednak pewnych zmian w samym procesie akwizycji rozwiązań IT (i nie tylko IT):

- 1) Należy bezwzględnie wymagać przygotowania zestawienia potrzeb i celów, w jakich planuje się wprowadzenie rozwiązania. Zestawienie musi w oczywisty sposób wynikać z realizacji procesów biznesowych przez organizację.
Jeśli nie mam takiego zestawienia to jak możemy dokonać sprawdzenia, czy zaspokoiliśmy potrzeby i osiągnęliśmy założone cele? Czyli w jaki sposób wykazemy, że publiczne pieniądze zostały zainwestowane z należytą starannością?
- 2) Konieczne jest przyjęcie zasady – zamawiający określa swe wymagania, lecz implementację pozostawia do wyboru przez dostawcę.
Dzięki takiemu postawieniu sprawy możemy wybrać najkorzystniejsze rozwiązanie – nawet takie, o którym jeszcze nie wiedzieliśmy, co nie jest absolutnie powodem do wstydu przy obecnym tempie rozwoju techniki IT. Jeśli tylko jest to możliwe przeprowadzamy testy lub uruchamiamy rozwiązanie pilotażowe.
- 3) Przeprowadzamy ocenę techniczną złożonych ofert!
Nie jest prawdą, że nie może być ona obiektywna i umotywowana. Zawsze można skorzystać z opinii niezależnych specjalistów. Taką metodę zastosowano np. przy wdrażaniu systemu RATUSZ w Krakowie powołując grupę trzech niezależnych ekspertów, w pracach której miałem zaszczyt uczestniczyć. Podobnie MSZ również skorzystało z mojej pomocy przy pewnym projekcie. Warto było zobaczyć zdziwienie na twarzach przedstawicieli oferentów, którzy ujrzeni mnie jako członka Komisji Przetargowej...
- 4) Dokonujemy końcowego wyboru oferty, kierując się oczywiście zarówno oceną techniczną, jak i kalkulacją kosztów rozwiązania.
W kalkulacji nie wolno zaniedbywać kosztów eksploatacji! Przecież jeśli kupujemy samochód, to sprawdzamy jego deklarowane zużycie paliwa. Cena zakupu systemu IT to statystycznie 40% kosztów związanych z jego 5 letnią eksploatacją (uaktualnienia, interwencje serwisowe itp.).
- 5) Przygotowujemy plan ewaluacji rozwiązania!
Umożliwi nam to sprawdzenie, czy osiągnęliśmy planowane korzyści, czy w procesie akwizycji nie popełniliśmy błędów oraz ile nas te błędy kosztowały.

Doświadczenia zdobyte podczas ponad 20 lat współpracy z jednostkami administracji (zarówno rządowej, jak i samorządowej) oraz podczas realizacji projektu PPPIT (Prawidłowe Przetargi Publiczne IT – www.pppit.org.pl) upoważniają mnie do postawienia tezy, że większość zamawiających nie posiada przejrzystych procedur umożliwiających im zakup najkorzystniejszego technicznie oraz ekonomicznie rozwiązania.

Za najpoważniejszy problem uważam ograniczanie (a nawet brak komunikacji) pomiędzy organizacją planującą projekt IT, a potencjalnymi partnerami w jego realizacji. Opinie publikowane przez „Federal Computer Week” wskazują, że jest to także praktyka występująca na rynku USA. Zapewne jest to związane z obawami o posądzenie o korupcję, a przecież zorganizowanie otwartej i przejrzystej dyskusji technicznej jeszcze przed opracowaniem ostatecznej wersji dokumentu SIWZ byłoby bardzo korzystne dla ogłaszającego przetarg. Potencjalni oferenci mogliby zaoferować różne rozwiązania potrzeb zamawiającego, który mógłby (nawet wykorzystując niezależnych ekspertów) ocenić ich wartość techniczną.

Bądźmy szczerzy – w wielu przypadkach i tak się tak dzieje, lecz etap dyskusji rozwiązania przed oficjalnym ogłoszeniem SIWZ nie jest prowadzony w sposób przejrzysty. A przecież właśnie na tym etapie jest możliwe przeprowadzenie testów technicznych i funkcjonalnych, wprowadzenie przez potencjalnych dostawców zmian oraz uzupełnień w celu jak lepszego spełnienia potrzeb zamawiającego itp. Umożliwi to realizację postulatu ACT:

Don't call the procurement best value if it isn't best value – be clear about the evaluation criteria.

Przecież w dziale przetargów (zaopatrzenia) pracują ludzie, którzy realizują wiele różnych zadań – zakup rozwiązania IT wcale nie jest najczęstszym z nich. Można (a nawet należy) od nich oczekiwać poprawnego przygotowania formalnego zakupu, ale to technicy powinni wskazać kryteria, które powinno spełniać zakupywane rozwiązanie. I co więcej – kryteria te wynikać z potrzeb biznesowych. Zawsze przecież ktoś może nas się zapytać, po co w komputerze dla sekretariatu niezbędna jest nagrywarka BlueRay, w terminalu instalowanym w magazynie 8 portów USB 2.0 albo w tablecie obsługa klawiatury języka Czirokeskiego. Może się skończyć tylko na doniesieniu prasowym, ale może mieć również znacznie poważniejsze konsekwencje – wszak chodzi o środki publiczne. Warto więc dysponować uzasadnieniem, dlaczego konieczny nam jest taki, a nie inny program lub element sprzętowy. Kryteria wyboru powinny być jasne i oczywiste.

Wbrew pozorom przeprowadzenie technicznych dyskusji przez ogłoszeniem SIWZ wcale nie opóźnia procesu przetargowego – a wręcz go przyspiesza, ponieważ kryteria ewaluacji rozwiązania (zarówno techniczne jak i ekonomiczne) są jasne i znane wcześniej partnerom. Jeśli więc nie dysponują oni odpowiednim rozwiązaniem po prostu nie uczestniczą w końcowych etapach postępowania. Oszczędza to czas zarówno ogłaszającego przetarg, jak i oferentów.

Poprawnie opracowane kryteria oraz ich bezpośredni i udokumentowany związek z potrzebami organizacji znacznie zmniejsza prawdopodobieństwo zakwestionowania przetargu przez instytucje kontrolujące lub przez organ finansujący (np. fundusze UE).

Na zakończenie warto wspomnieć, że opracowanie procedur związanych z akwizycją systemów wykorzystywanych do obsługi informacji jest częścią wymagań Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji (SZBI) spełniającego wymagania polskiej normy PN-ISO/IEC 27001.