

ZUS na Marsie

Andrzej Horodeński

Każda publikacja, której tekst zdołał dotrzeć do publicznej percepcji wywołując szeroką dyskusję, jest sukcesem zarówno autora jak i redakcji. Taki sukces odniósł przed dwoma miesiącami Chip publikacją felietonu Jacka Pilchowskiego, w którym Autor zestawiał koszt programu eksploracji Marsa Pathfinder – 117 mln USD – z kosztem realizowanej przez gdyński Prokom budowy systemu informatycznego ZUS – 250 mln USD. Tekst ten wywołał coś w rodzaju prasowej burzy, z której dość wyraziście wyłania się taki oto obraz sytuacji: koszt systemu informatycznego ZUS jest aferałnie wysoki, zaś budująca go firma Prokom jest poważnie obciążona winą za ten naganany stan rzeczy.

Tymczasem spokojna, pozbawiona uprzedzeń analiza prowadzić musi do wniosku, że w sposobie publicznego widzenia tej sprawy tej absurd goni za absurdem.

Po pierwsze – co wynika z porównania wysokości nakładów na program kosmiczny, choćby i z lądującą na Marsie rakieta, z kosztami budowy systemu dla ZUS? Nic! Z uwagi na całkowicie odmienne cele, stosowane środki i liczby zaangażowanych osób są to operacje zupełnie nieporównywalne.

Program Pathfinder jest, owszem, wysoce efektywny i jest oczywiste, że musiał sporo kosztować. Niemniej, wyprawa Pathfindera jest rezultatem paroletniej pracy zespołu złożonego z kilkudziesięciu, może kilkuset uczestników, któremu dano do dyspozycji pewną ilość pieniędzy, aparatury i materiałów – i to wszystko. Natomiast system dla polskiego ZUS, owszem, nie lata nawet do stratosfery, za to obejmuje swym zasięgiem cały, niemal przeciwnie kraj, a jego zadaniem będzie obsługa trzynastomilionowej rzeszy emerytów, rencistów i innych zasiłkowiczów oraz prawie dwudziestomilionowej rzeszy płatników ZUS-owskich składek. Czy te dwa przedsięwzięcia poddają się jakemukolwiek sensownemu porównaniu? Na pewno nie.



zostałe \$150 mln, czyli ok. 500 mln zł podzielony przez 13 mln klientów – wychodzi niecałe 40 zł na głowę. Jeżeli to rozłożyć na 4 lata – tyle czasu ma trwać realizacja projektu – to okazuje się, że emeryt dopłaca (w tym sensie, że pieniądze pochodzą z należnego mu funduszu) 80 groszy miesięcznie, czyli około jednej tysięcznej części średniej emerytury. Jeżeli ta składka ma zaowocować odczuwalnym podwyższeniem jakości obsługi naszych seniorów, to chyba się opłaca – powiedziałbym nawet, że koszt tej inwestycji jest zaskakująco niski.

Tak więc atak na kontrakt ZUS-owski przypuszczono od najmniej sensownej strony.

Niemniej, pytanie o racjonalność budowy systemu dla ZUS pozostaje nadal otwarte. Oczywiście, powyższe oszacowanie nie daje podstaw, by wykluczyć, że wysokość kontraktu ZUS-owskiego jest w jakimś stopniu zawyżona. Jest też możliwe, że wykonawca został wybrany nie trafnie – ale takie wnioski można wysnuć tylko po dokładnym, profesjonalnie przeprowadzonym audycie – w żadnym wypadku na podstawie jakichś księżycowych, czy raczej marsjańskich odniesień. Co gorsze, zastosowany sposób argumentowania jest o tyle kłopotliwy dla zaatakowanego, że zmusza go do wykazywania, iż nie jest wielbłądem. Niestety, siła „marketingowa” tego rodzaju taktyk bywa znaczna.

Rzecz ciekawa, że dotychczasowe publikacje jakoś pomijają inny, kluczowy chyba aspekt sprawy, mianowicie ten, że polski system emerytalny stoi u progu za-

Spróbujmy mimo wszystko znaleźć jakieś realne, liczbowe odniesienie dla „oszałamiającej” sumy \$250 mln. Odliczając ok. \$100 mln na podatki, bo takie one u nas są, po-

sadniczej reformy; wynik ostatnich wyborów stwarza dużą szansę, że ta reforma wreszcie się zacznie. Wiadomo przecież, że ZUS ma być poważnie zreorganizowany, choć nie wiadomo jeszcze w jaki sposób i w oparciu o jakie prawo. I tu chyba jest pies pogrzebany – w jakim celu, u diabła, podejmuje się tak wielki projekt, gdy z góry wiadomo, że będzie on chybiony? Jak do tej pory (koniec października), głośno o tym mówi jedynie prezes Polskiej Izby Informatyki i Telekomunikacji dr Wacław Iszkowski, ale kto słucha organizacji, które nie są władzą a tylko reprezentacją?

Ten sam bezsens odkłada się na powstającym już klimacie potępienia dla wykonawcy kontraktu. To doprawdy niepojęte zjawisko – zdawałoby się, że odpowiedzialność za podjęcie jakiegokolwiek projektu może ponosić tylko ten, kto podjął decyzję o realizacji projektu, a zwłaszcza o wyasygnowaniu środków na ten cel – że z pieniędzy podatnika, to tym gorzej. O odpowiedzialności wykonawcy można mówić tylko w aspekcie mniej lub bardziej pomyślniej realizacji projektu – i w żadnym innym! Głównym, właściwie jedynym zadaniem każdej firmy jest bowiem zdobywanie rynku – pozyskiwanie zleceń, wygrywanie przetargów, sprzedaż towarów i usług – i wywiązywanie się z zobowiązań wobec klientów, pracowników i urzędów skarbowych; nie jest sensowne oskarżanie firmy o sprzedanie komuś czegoś, co ten ktoś koniecznie chciał kupić.

Pomieszanie pojęć, polegające na przenoszeniu odpowiedzialności z decydenta na realizatora, jakoś natrętnie przypomina mi czasy, gdy poza podejrzeniem była władza i ustrój, zaś całe zło tkwiło rzekomo tylko w tych „na dole”, nieuczciwych wykonawcach-partaczach, którzy niechętnie i nieskutecznie, dziś powiedzielibyśmy „nieprofesjonalnie” wdrażali słuszne zasady formułowane przez nieomylnych sekretarzy. Temu pomieszaniu pojęć do dziś sprzyja niewątpliwie nasze prawo, dopuszczające do nadmiernego przenikania się władzy i gospodarki, z czego władza skwapliwie korzysta, zaś gospodarka, cóż, musi się dostosować, bo nie ma innego wyjścia. Na szczęście, po wyborach do parlamentu jakby pojawiły się szanse, by nieco rozdzielić obie strony, walczące zupełnie niepotrzebnie.