

AI po stronie zamawiającego

Od gotowości organizacji do wyboru, pilotażu i
governance



Najpierw gotowość. Potem wybór AI.

Wybór technologii jest konsekwencją stanu organizacji, jakości wymagań i dowodów - nie początkiem procesu.

STEFAN PODEDWORNY

Decision Integrity | External / Fractional CAIO

Reprezentuję wyłącznie organizację zamawiającą.

1-3 dni	7-10 dni*	10-15 dni*
Readiness Scan	Pierwszy SWZ/OPZ/RFP	Gotowe do rynku
Czy możemy ruszać i co trzeba domknąć.	Pierwszy pełny projekt dla jednego use case'u.	Wersja merytoryczna uzgodniona wewnętrznie.

* Model orientacyjny dla jednego dobrze określonego use case'u i organizacji bez krytycznych luk gotowości. Procedury zakupowe mogą wydłużyć termin wyjścia do rynku.

Po co w ogóle porządkować wybór AI?

Bo problem rzadko zaczyna się od technologii. Najczęściej zaczyna się wcześniej: organizacja nie ma wspólnej definicji sukcesu, różne funkcje widzą inne ryzyka, a prezentacja dostawcy pojawia się zanim ustalimy wymagania.

Najważniejsza zasada

Nie zaczynam od modelu, platformy ani sprzedawcy. Najpierw sprawdzam gotowość organizacji, definiuję use case i warunki dobrej decyzji. Dopiero wtedy wybór AI ma sens.

1. Czy jesteśmy gotowi?

Strategia, procesy, dane/IT, ludzie, prawo/security i finanse.

2. Co dokładnie chcemy poprawić?

Use case, baseline i KPI - zanim pojawi się vendor.

3. Kto naprawdę odpowiada?

Architektura decyzji, Human-in-the-Loop i granice autonomii AI.

4. Jak to sprawdzimy?

Kryteria przed demo, dowody, testy, pilot i progi
GO / WARUNKOWO / NO-GO.

Po czyjej stronie jestem?

Nie sprzedaję licencji AI. Nie reprezentuję producenta ani integratora. Nie otrzymuję prowizji od dostawcy za wybór jego produktu. Moim klientem jest organizacja kupująca - i to jej interes, ryzyko oraz odpowiedzialność chronię w procesie.

Gdzie proces najczęściej się rozjeżdża

- Vendor pojawia się przed kryteriami - potrzeby zaczynają dopasowywać się do prezentacji.
- Brakuje jednego właściciela - biznes, IT, security i procurement prowadzą kilka niespójnych decyzji.
- Pilot nie ma progów sukcesu - po teście są opinie, ale nie ma podstawy do GO / NO-GO.
- Human-in-the-Loop istnieje formalnie, ale nikt nie sprawdza, czy człowiek naprawdę potrafi zakwestionować lub zatrzymać AI.

Czy organizacja jest gotowa?

Readiness Scan nie jest wielotygodniowym audytem. To szybka diagnoza, która w 1-3 dni robocze ma dać decyzję: możemy ruszać, możemy ruszać warunkowo albo najpierw musimy domknąć konkretne luki.

STRATEGIA Sponsor, cele, priorytety, tolerancja ryzyka.	PROCESY Właściciel procesu, baseline, KPI, jakość, pomiar efektu.	DANE / IT Dane, integracje, infrastruktura, monitoring.
LUDZIE Kompetencje, adopcja, lider, edukacja, komunikacja.	PRAWO / SECURITY AI Act, RODO, audyt, odpowiedzialność, bezpieczeństwo.	FINANSE Budżet, ROI, TCO, pilot, skalowanie i exit.

Decyzja po Readiness Scan

GOTOWI Przechodzimy do use case'u, architektury decyzji i kryteriów.	GOTOWI WARUNKOWO Wybór może ruszyć równolegle z domykaniem jasno nazwanych luk.	JESZCZE NIE Najpierw roadmapa przygotowania. Nie zaczynamy pozornego procesu zakupowego.
--	---	--

Gotowość nie blokuje tempa

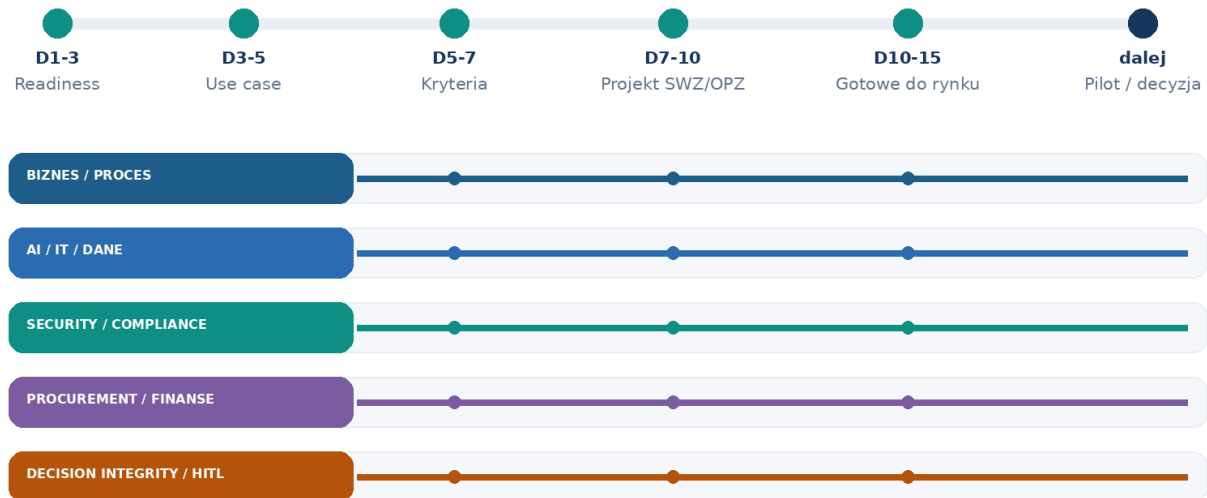
Jeżeli organizacja jest zasadniczo gotowa, już od dnia 2-3 uruchamiamy równolegle prace biznesowe, techniczne, security/compliance, procurement i Decision Integrity.

Co po czym - i co robimy równolegle

Proces ma bramy decyzyjne, ale nie jest kolejką zadań. Kilka strumieni pracuje równolegle, a ich wyniki zbiegają się w matrycy wymagań, SWZ/OPZ/RFP, pilocie i decyzji.

Modelowy przebieg dla jednego use case'u

Prace równolegle zbiegają się w wymaganiach, SWZ/OPZ/RFP, pilocie i decyzji.



External / Fractional CAIO może spinać cały przebieg - od gotowości po governance.

Kamienie milowe dla jednego dobrze określonego use case'u

D1-3	D5-7	D7-10	D10-15
Readiness / GO	Matryca kryteriów	Pierwszy SWZ/OPZ/RFP	Gotowe do rynku

SWZ/OPZ/RFP powstaje w trakcie procesu - nie po jego zakończeniu

Wymagania są składane na bieżąco z pracy biznesu, AI/IT, security, compliance, procurement i Decision Integrity. Dzięki temu dokument zakupowy ma źródło w realnym procesie, a nie w katalogu funkcji vendora.

1	Use case + KPI	Co ma się poprawić i jak to zmierzmy?
2	Architektura decyzji	Kto rekomenduje, zatwierdza, zatrzymuje i odpowiada?
3	Kryteria przed demo	Co musi być prawdziwe, zanim zobaczymy dostawcę?
4	Wymaganie -> dowód -> test	Jak każde ważne twierdzenie zostanie zweryfikowane?
5	SWZ/OPZ/RFP	Wymagania bezwzględne, punktowane, właściciele i sposób odbioru.

Jak obiektywizuję wybór

- Kryteria ustalamy przed demo i przed pierwszą ofertą cenową.
- Biznes, AI/IT, security, compliance, procurement i użytkownicy oceniają z perspektywy własnej odpowiedzialności.
- Każde ważne twierdzenie vendora przechodzi ścieżkę: DEKLARACJA -> DOWÓD -> TEST.
- Przed pilotem definiujemy progi sukcesu oraz warunki GO / WARUNKOWO / NO-GO.
- Zapisujemy argumentację i stosujemy pre-mortem, aby ograniczyć halo, kotwiczenie, framing i presję decyzji.

Sprawdzam nie tylko system. Sprawdzam, co AI robi z decyzją człowieka.

Human-in-the-Loop nie może być checkboxem. Interesuje mnie, czy człowiek nadal rozumie decyzję, potrafi zakwestionować rekomendację, zatrzymać działanie i zachowuje kompetencję do samodzielnej oceny.

AUTOMATION BIAS

Czy użytkownik zaczyna automatycznie przyjmować rekomendację AI?

PRAWO DO SPRZECIWU

Czy potrafi odrzucić, odwrócić lub zatrzymać działanie?

KALIBRACJA ZAUFANIA

Czy pewność użytkownika odpowiada jakości i ograniczeniom systemu?

JAKOŚĆ DECYZJI

Czy AI poprawia decyzję, czy tylko przyspiesza proces?

DESKILLING

Czy użytkownik traci zdolność samodzielnej oceny?

ZMIANA W CZASIE

Czy wraz z rutyną ludzie coraz rzadziej weryfikują rekomendacje?

Kiedy badam Human-in-the-Loop i ryzyka behawioralne?

PRZED ZAKUPEM

Wymagania do SWZ/OPZ/RFP i planu pilota.

W PILOCIE

Pomiar PRZED/PO, pewności, korekt i jakości uzasadnień.

PO WDROŻENIU

Kontrola, czy nie rośnie nadmierne zaufanie, deskilling lub obchodzenie mechanizmów kontroli.

Własna metodyka

Decision Integrity łączy analizę procesu decyzyjnego, Behavioral Evaluation i HRI Score. Celem nie jest wydanie opinii, czy AI „jest dobre”, lecz sprawdzenie, czy sposób używania AI chroni jakość i autonomię decyzji człowieka.

Narzędzia pomocnicze: [hriscore.podedworny.app](#) | [di.podedworny.app](#)

External / Fractional CAIO: jedna odpowiedzialność nad wieloma strumieniami

Nie zastępuję zarządu, biznesu, procurement, IT, security ani compliance. Spinam ich pracę w jeden proces: wspólne kryteria, SWZ/OPZ/RFP, pilot, decyzję i governance - po stronie zamawiającego.

ZARZĄD

Priorytety, sponsor, tolerancja ryzyka.

BIZNES

Use case, KPI, wartość, właściciel procesu.

PROCUREMENT

SWZ/OPZ/RFP, kryteria, rynek.

AI / IT / DANE

Architektura, integracje, testy, monitoring.

SECURITY / COMPLIANCE

Granice, audyt, odpowiedzialność, regulacje.

UŻYTKOWNICY

Adopcja, HITL, wpływ AI na decyzje i pracę.

Po co pierwsza rozmowa?

Nie po to, żeby prezentować narzędzia. W 30-45 minut ustalamy, jaka decyzja naprawdę stoi przed organizacją, gdzie jest dziś proces i jaki pierwszy krok ma sens.

- Jaki problem organizacja chce rozwiązać - i czy to w ogóle jest problem dla AI?
- Czy zaczynamy od gotowości, use case'u, SWZ/OPZ, pilota czy governance?
- Kto musi uczestniczyć w procesie i kto ma mandat do decyzji?
- Jakie są ograniczenia czasowe, zakupowe, regulacyjne i technologiczne?
- Czy ma sens współpraca i jaki powinien być pierwszy, samodzielny rezultat?

Po rozmowie

Obie strony powinny wiedzieć, czy warto pracować razem, jaki zakres ma sens i jaki jest pierwszy mierzalny rezultat - bez zobowiązania do całego programu.

Dlaczego ja

Łączę ponad 30 lat praktyki biznesowej i technologicznej z badaniami nad podejmowaniem decyzji, ekonomią behawioralną, AI governance i procurement. Gotowość organizacji oraz rolę CAIO przedstawiałem na Forum Teleinformatyki 2025. Rozwijam własne narzędzia Decision Integrity i badam, jak AI zmienia proces decyzyjny człowieka.

Stefan Podedworny | stefan@podedworny.com | aievaluator.podedworny.app