



**Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą**

**Międzyregionalna konferencja ewaluacyjna - „Ewaluacja jako skuteczne narzędzie wspomagające realizację programów operacyjnych”**

Urząd Marszałkowski Województwa Kujawsko-Pomorskiego w Toruniu  
Toruń 25 -26 maja 2010 r.

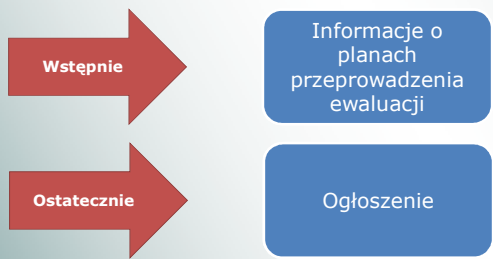


## Zakres prezentacji

- Kiedy zaczynamy myśleć o ewaluacji?
- Przetarg czy negocjacje?
- Czy każde ogłoszenie jest interesujące?
- Jak budujemy oferty?
- Jakie opisy zamówienia preferujemy?
- Kiedy rezygnujemy z opracowywania oferty?
- Współpraca w trakcie ewaluacji
- Ocena jakości badania

2

## Kiedy zaczynamy myśleć o ewaluacji?



3 Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Przetarg czy negocjacje?



4 Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Czy każde ogłoszenie jest interesujące?

**KAŻDE** ogłoszenie jest **POTENCJALNIE** interesujące – (każde, o którym można zdobyć informacje)

**Co jest brane pod uwagę?**

- Czy możliwe jest przygotowanie **DOBREJ OFERTY**, spełniającej kryteria formalne?
- Czy można zapewnić **ODPOWIEDNIE ZASOBY** niezbędne do realizacji badania?
- Czy badanie jest **OPŁACALNE FINANSOWO**?
- Czy badanie jest **PERSPEKTYWICZNE**?

5 Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Jak budujemy oferty? 1/2

- Sprawdzamy, czy spełniamy **KRYTERIA FORMALNE**
  - Wartość, wielkość, zakres wykonywanych badań
  - Ilość i doświadczenie ekspertów
  - Precyzja i szczegółowość kryteriów formalnych
  - Ocena potencjalnej konkurencji
- Szacujemy zasoby związane z **PRZYGOTOWANIEM OFERTY**
  - Konkurencyjne oferty
  - Obciążenie pracą

6 Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Jak budujemy oferty? 2/2

- Szacujemy zasoby związane z **REALIZACJĄ EWALUACJI**
  - Ujawnianie informacji o budżecie / rentowność
  - Czas przeznaczony na realizację
  - Wymagani eksperci
- Budujemy ofertę mając w perspektywie **KRYTERIA OCENY MERYTORYCZNEJ**
  - Realny udział ceny - ilość pytań, ilość metod itd.
  - Wzory uwzględniające kryteria - wielkość próby itd.
  - Uznaniowość ocen
- Dodajemy **ELEMENTY POPRAWIAJĄCE WYGLĄD** oferty - znaczenie i granice

7

Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Jakie opisy zamówienia preferujemy? 1/2

- Zamawiający **WSKAZUJE PROBLEMY / KWESTIE**, które dzięki ewaluacji mają zostać wyjaśnione
  - Określenie zakresu badania - przewaga Zamawiającego
- Zamawiający określa obszary, pytania badawcze i kryteria **KLUCZOWE Z JEGO PERSPEKTYWY**
  - Określenie sposobu rozumienia badania - równowaga pomiędzy Zamawiającym, a Wykonawcą
- Zamawiający wskazuje **NIEZBĘDNE METODY BADAWCZE**, na których wykorzystaniu mu zależy
  - Określenie sposobu realizacji badania - przewaga Wykonawcy

8

Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Jakie opisy zamówienia preferujemy? 1/2

- Określa **REALNY DO REALIZACJI TERMIN BADANIA**
  - Nie za długi i nie za krótki
  - Uwzględniający specyfikę badanych i okres realizacji
  - Elastyczność
- Zapewnienie **POUFNOŚCI RESPONDENTOM**
  - Poczucie anonimowości
  - Transkrypcje / nagrania wywiadów
- Relatywnie **NISKI (REALNY) UDZIAŁ CENY** w ocenie oferty
  - Możliwość stosowania różnorodnych podejść i metod badawczych

9

Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Kiedy rezygnujemy z opracowywania oferty?

- Brak możliwości **SPEŁNIENIA KRYTERIÓW FORMALNYCH**
- Brak **ZASOBÓW DO OPRACOWANIA OFERTY**
- Brak **ZASOBÓW DO REALIZACJI OFERTY**
- **NIEOPŁACALNA OFERTA** (finanse, prestiż)
- **CZARNA LISTA**

10

Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Współpraca w trakcie ewaluacji

- **ZROZUMIENIE DLA OBUSTRONNYCH UWARUNKOWAŃ** (np. termin związania ofertą, szybkie podpisanie umowy)
- **BEZPOŚREDNIE I OSOBISTE KONTAKTY** pomiędzy Zamawiającym i Wykonawcą
- **WSPÓLPRACA PRZY ZAGADNIENIACH MERYTORYCZNYCH**
- **REALIZACJA** obopólnych **ZOBOWIĄZAŃ**
- **WSPÓLNE PRZEZWYCIĘŻANIE TRUDNOŚCI**
- Odnoszenie się do **STANDARDÓW POLSKIEGO TOWARZYSTWA EWALUACYJNEGO**
- Praktyczne znaczenie **EWALUACJI DEMOKRATYCZNEJ**

11

Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

## Ocena jakości ewaluacji

- **Zgodność** (otrzymane wyniki są zgodne z problemem, który najeżało zbadać)
- **Trafność** (Zamawiający zinterpretuje otrzymane wyniki poprawnie i nie popełni błędów przy podejmowaniu decyzji)
- **Stopień akceptacji** (wyniki zostaną przyjęte)
- **Efektywność** (stopień poniesionych nakładów a efekty, np. wpływ na decyzje)

12

PROGRAM REGIONALNY  
WZROSTAJĄCY SIŁY  
WOJEWÓDZTWO  
KUJAWSKO-POMORSKIE  
UNA EUROPEA  
ROZWOJAJĄCA SIŁY  
Mój region w Europie

# DZIĘKUJĘ

i  
zapraszam do dyskusji

Jarek Chojecki

 Agrotec  
POLSKA Sp. z o.o.

PROGRAM REGIONALNY  
WZROSTAJĄCY SIŁY  
WOJEWÓDZTWO  
KUJAWSKO-POMORSKIE  
UNA EUROPEA  
ROZWOJAJĄCA SIŁY  
Mój region w Europie

## Zlecenie badań ewaluacyjnych jako gra pomiędzy Zamawiającym a Wykonawcą

### Międzyregionalna konferencja ewaluacyjna - „Ewaluacja jako skuteczne narzędzie wspomagające realizację programów operacyjnych”

Urząd Marszałkowski Województwa Kujawsko-Pomorskiego w  
Toruniu  
Toruń 25 -26 maja 2010 r.

 Agrotec  
POLSKA Sp. z o.o.