

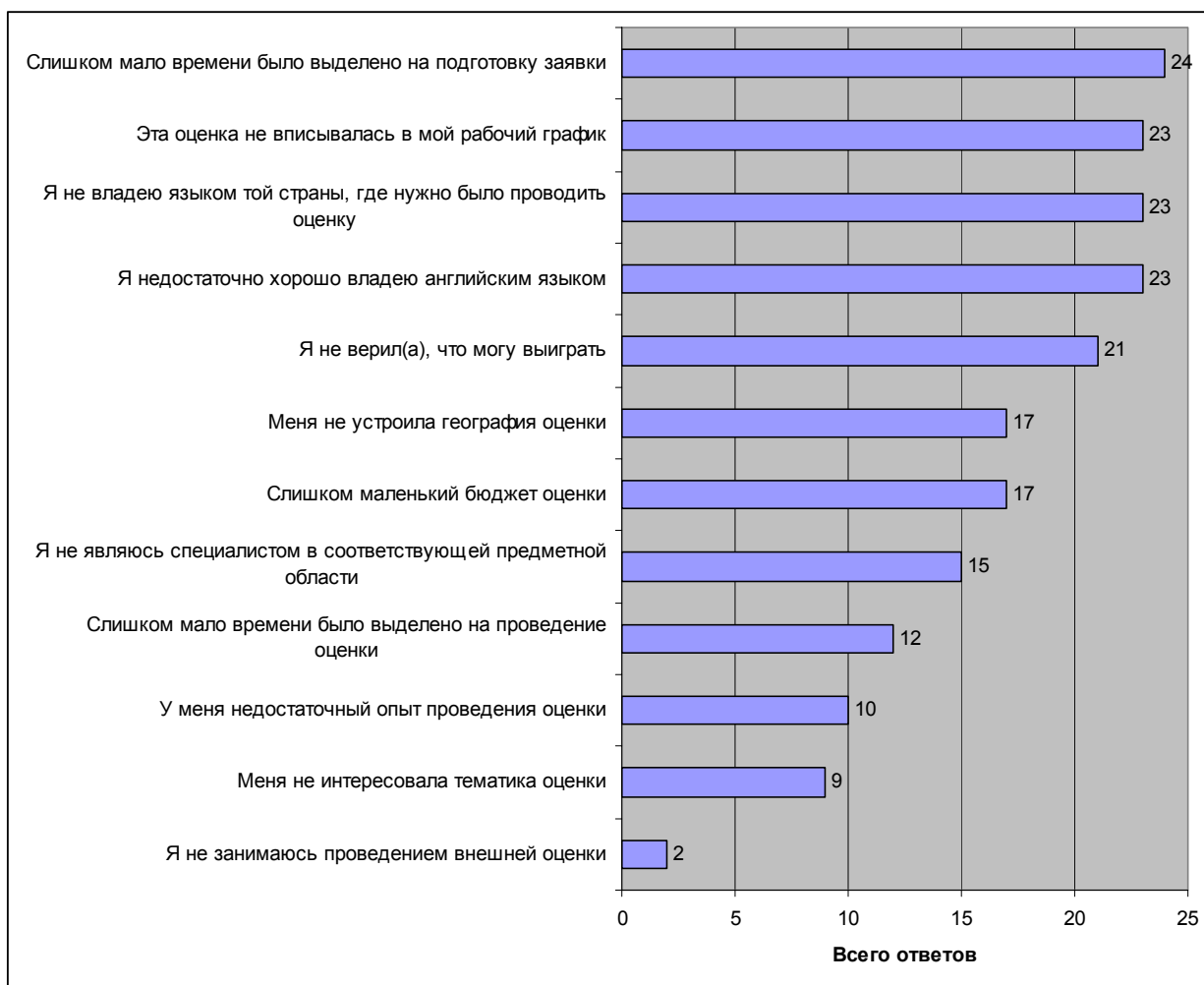
## Результаты опроса членов Международной Сети «Оценка Программ»

В феврале 2009 года был проведен онлайн-опрос членов Сети. Целью опроса было выяснить, что мешает членам Сети принимать участие в тендерах на проведение оценки.

В опросе приняли участие 60 человек. Это составляет 17% от общего числа членов Сети: на сегодняшний день в Сети состоят 345 человек.

Только двое из опрошенных указали, что не занимаются внешней оценкой. Остальные 58 занимаются или хотели бы заниматься внешней оценкой. Однако в некоторых случаях они принимали решение не участвовать в тендерах, объявления о которых рассылались членам Сети. Причины, повлиявшие на принятие такого решения, приведены ниже в диаграмме и в таблице.

### Почему члены IPEN отказывались от участия в тендерах (результаты опроса, диаграмма)



### Почему члены IPEN отказывались от участия в тендерах (результаты опроса, таблица)

	Всего ответов	% от общего числа ответивших
Я не занимаюсь проведением внешней оценки	2	3%
Меня не интересовала тематика оценки	9	15%
У меня недостаточный опыт проведения оценки	10	17%
Слишком мало времени было выделено на проведение оценки	12	20%
Я не являюсь специалистом в соответствующей предметной области	15	25%
Слишком маленький бюджет оценки	17	28%
Меня не устроила география оценки	17	28%
Я не верил(а), что могу выиграть	21	35%
Я недостаточно хорошо владею английским языком	23	38%
Я не владею языком той страны, где нужно было проводить оценку	23	38%
Эта оценка не вписывалась в мой рабочий график	23	38%
Слишком мало времени было выделено на подготовку заявки	24	40%

Наиболее распространенными причинами неучастия в тендерах (для 38%-40% ответивших) были:

- слишком короткий срок, выделенный на подготовку заявки,
- сложность встраивания оценки в рабочий график,
- незнание языка той страны, где проводилась оценка,
- недостаточное знание английского языка.

Специалисты по оценке очень заняты и зачастую не имеют возможности откликнуться на приглашения к участию в тендерах, если (а) для подготовки предложения выделяется слишком мало времени и (б) начинать оценку также нужно в ближайшее время. В комментариях к ответам указывалось, что необходимо выделять хотя бы 2-3 недели на подготовку предложений. Встраивание оценки в рабочий график специалистов – дело сугубо индивидуальное. Здесь следует принимать во внимание, что далеко не все занимаются оценкой на постоянной основе. Во многих случаях люди имеют постоянную работу, не связанную с оценкой, и периодически выполняют заказы по оценке. Поэтому, если потенциальные заказчики оценки смогут объявлять о проведении оценки заранее, это существенно повысит шансы на участие в тендерах большего числа квалифицированных специалистов.

Однако кое-что здесь зависит и от консультантов по оценке. Например, они могли бы заранее сформировать «стандартный» набор документов, обязательных для участия в тендерах (таких как резюме консультантов, профиль компании и пр.). Это позволяет сократить объем работ при необходимости быстро подготовить заявку.

Проблема с языком той страны, где проводится оценка, выглядит намного серьезнее. Вероятно, в долгосрочной перспективе, следует рассчитывать на увеличение числа местных специалистов по оценке в странах СНГ. Временным решением может быть создание смешанных команд (такой опыт уже имеется) с участием зарубежных консультантов и местных специалистов, свободно владеющих языком той страны, где проводится оценка. В этом случае нужен общий рабочий язык для общения внутри команды. В нашем регионе таким языком чаще всего может быть русский.

В ближайшей перспективе активными заказчиками оценки в нашем регионе останутся зарубежные и международные организации, которые используют английский язык как рабочий. Вряд ли можно рассчитывать на то, что специалисты по оценке в странах СНГ, пока не владеющие английским, быстро его выучат. В тех случаях, когда хорошее знание языка является обязательным требованием к консультантам, проблема выглядит нерешаемой. Однако иногда, возможно, иностранные заказчики в нашем регионе могли бы смягчить это требование и разрешать местным специалистам включать в команду переводчика, как это делается в случае привлечения к проведению оценки зарубежных специалистов, не владеющих, например, русским языком.

Несколько важных комментариев относились к тому, что специалисты не заявлялись на конкурс, поскольку не верили, что могут выиграть (35% ответов). Не всегда это было связано с отсутствием у них опыта или требуемой специализации. У некоторых людей существует изначальное недоверие к тому, что конкурсы проводятся честно и открыто, и что победитель заранее *действительно* неизвестен. Вероятно, многочисленные честные конкурсы на проведение оценки программ в перспективе помогут изменить эту ситуацию к лучшему. Здесь многое будет зависеть от действий потенциальных заказчиков. Однако и консультантам следует иметь в виду, что попытка – не пытка.

Тематика оценки, отсутствие опыта и недостаток времени на проведение оценки оказали влияние менее чем на 20% от общего числа ответивших. Это закономерно, поскольку специалисты по оценке в нашем регионе привыкли к работе в экстремальных условиях и стремятся накапливать опыт в процессе работы.

Примерно четверть ответивших (25%-28%) смутили слишком маленький бюджет оценки, география оценки либо отсутствие у них специализации. Это объективные ограничения, которые будут существовать для некоторой части специалистов по оценке и в будущем. В комментариях указывалось, что в случае, когда оценку нужно проводить далеко от того места, где живет консультант, командировочные расходы существенно возрастают. Если бюджет оценки заранее ограничен, это может сделать участие в тендере попросту нереальным. Отметим, что, с другой стороны, такая ситуация благоприятствует участию в конкурсе местных специалистов.

Выражая благодарность заказчикам оценки, которые рассылают свои объявления через нашу Сеть, и тем самым способствуют развитию оценки как профессии в нашем регионе, мы хотели бы обратиться к ним с просьбой: пожалуйста, рассылайте объявления о конкурсе заранее, оставляя 2-3 недели на подготовку заявки, и объявляйте конкурс хотя бы за несколько недель (а лучше за пару месяцев) до начала проведения оценки. Онлайн-опрос членов нашей Сети показал, что в этом случае участие в тендерах будет более активным.

*Информационная служба Международной Сети «Оценка Программ»  
IPEN-INFO <[info@eval-net.org](mailto:info@eval-net.org)>*