

## Н.С. Пряжников ОБРАЗОВАНИЕ И БИЗНЕС

В современном мире бизнес является чуть ли не главным смыслом жизни многих людей. Это слово используют применительно к самым разным делам и ситуациям. При этом нередко используют и близкие по значению понятия, такие как «предпринимательство», «коммерция», «менеджмент» или даже «самоменеджмент». Рассмотрим чуть подробнее, как соотносятся эти близкие понятия.

Если предпринимательство (и, соответственно, предприимчивость) предполагает организацию дела, связанного с риском, то бизнес не всегда это предполагает. Например, человек просто работает в бизнес-структуре на рядовой должности, а всю ответственность несет руководство. Возможны также ситуации, когда человек не связан с бизнесом (работает в обычной средней школе), но у него постоянно возникают новые идеи по совершенствованию учебного процесса и он даже «предпринимает» усилия для реализации этих идей, часто сталкиваясь с непониманием и даже рискуя быть уволенным. Чем же это не предприимчивость?

Термин «коммерция» используют, когда речь идет о работе в сфере финансов. Но, как известно, прибыль можно получать не только, работая с финансами. Термин «менеджмент» используют как синоним «управления», но при этом часто оговаривается, что современный менеджер должен иметь специальную подготовку и работать в сфере рыночных отношений. Здесь много путаницы, так как само понятие «рыночные отношения» также очень неопределенное, свидетельством чему являются постоянные сомнения ведущих стран мира по поводу того, признавать Россию страной с рыночной экономикой или пока нет. А людей в России, считающих себя и бизнесменами, и предпринимателями, и менеджерами, просто девать некуда...

Авторы различных толковых и энциклопедических словарей нередко связывают бизнес с возможностью обогащения, используя при этом слово «нажива», что несет несколько негативный оттенок (нажива за чей-то счет). Но здесь возникает интересный вопрос: как соотносятся бизнес (как возможность обогащения) и обычная профессиональная деятельность, работа, также выполняемая за денежное вознаграждение?

Важной характеристикой профессии является ее общественная значимость, тогда как бизнес не всегда эту общественную значимость (полезность) предполагает. Отсюда становится

ся понятным использование таких слов, как «нажива», при определении бизнеса. Но при этом бизнес может быть и полезным для общества, и даже способствовать социально-экономическому прогрессу (через здоровую конкуренцию, через стимулирование развития новых технологий, через совершенствование правил взаимодействия в деловых вопросах и т.п.).

При всех этих оговорках, важной особенностью бизнеса все-таки сохраняется стремление получить большой доход или прибыль, как правило, большую, чем за такую же работу в государственных организациях (иначе, в чем же тогда для многих людей привлекательность бизнеса?). Как это ни парадоксально, но в больших негосударственных фирмах, с десятками тысяч сотрудников, зарплаты во многом определяются на основе существующих в этой фирме нормативов и в меньшей степени зависят от частной инициативы самих работников. Таким образом, реальным бизнесменом в таких компаниях является владелец (иногда, крупные акционеры) этой фирмы, но не большинство персонала (они — простые «наемные работники»).

Применительно к сфере образования данные рассуждения позволяют поставить интересные вопросы:

- 1) всегда ли система образования должна приносить прибыль?
- 2) должны ли работники образования считать себя «бизнесменами»?
- 3) кто в системе образования будет настоящими «бизнесменами», а кто их «наемными работниками»?

Но для этого мы должны уточнить, что понимается под образованием.

Иногда образование вообще связывают с возникновением человеческой культуры. В отличие от животных именно человек научился не только аккумулировать индивидуальный приобретенный при жизни опыт (через создание предметного мира и знаковую деятельность, позволяющую фиксировать и сохранять новые знания), но и передавать свой опыт последующим поколениям. У животных (даже высокоорганизованных) значительная часть приобретенного опыта пропадала, а жизнедеятельность новых поколений в основном обеспечивалась биологическими (генными) программами.

Однако образование предполагает не только передачу ранее освоенного опыта, но и подготовку человека к производству нового знания (опыта). И усвоение опыта предшествующих поколений, и подготовка к производству нового опыта

в большинстве случаев ориентированы на перспективу, т.е. на будущее. Качественное образование во многом обеспечивает и развитие конкретных людей (обучающихся), и развитие всего общества. При этом важной особенностью образования является то, что, будучи ориентированным на перспективу (ближнюю или дальнюю), оно часто не предполагает выгоды (отдачи) в настоящее время. Таким образом, если образование и рассматривать как вариант бизнеса (с неперменной выгодой и прибылью), то только с ориентацией на перспективу. При этом могут быть варианты образования, предполагающие довольно быстрый экономический эффект. Например, ускоренная подготовка специалистов по освоению какой-то новой технологии, различные виды инструктажа перед выполнением несложной деятельности, стажировки у высококлассных специалистов и т.п. Таким образом, на основе наших рассуждений мы можем выделить:

1) образование, предполагающее быструю экономическую отдачу (близкую к традиционно понимаемому бизнесу);

2) образование, ориентированное на дальнюю перспективу (не предполагающее быстрых экономических эффектов).

Рассмотрим вариант *образования с быстрыми «экономическими эффектами»*. Как уже отмечалось, это могут быть разнообразные ускоренные курсы (как с отрывом, так и без отрыва от производства) по освоению новых технологий. Это могут быть также виды ускоренной подготовки в рамках дополнительных занятий (и в школе, и в вузе), репетиторство, консультации (с элементами обучения), деловые игры и тренинги (по формированию определенных навыков у участников) и т.п.

*Главные проблемы* здесь следующие:

1. Соотношение «время — качество». Качество таких занятий сложно обеспечить за короткое время их проведения. При этом в минимальных временных (а, соответственно, и финансовых) затратах больше заинтересованы именно обучающиеся (консультируемые).

2. Квалификация преподавателей (ведущих, тренеров). Нередко в таких формах образования контроль за качеством занятий и квалификацией преподавателей очень ограничен.

3. Обучение по таким формам часто предполагает у обучающихся уже имеющуюся базу знаний (навыков, опыта). Но реально, преподаватели, заинтересованные в быстрой прибыли, организуют группы обучающихся, без учета имеющегося у них образования и опыта, по принципу «лишь бы платили деньги».

4. Обучение в ускоренном режиме часто не предполагает формирования личности обучающегося, в основе которой не только знания, но и развитое нравственное начало носителя этих знаний (а ведь многие специалисты именно это выделяют как «сущность образования»). Пока же — это фактически ориентация на знания, умения и навыки (знаменитые ЗУНы), так как личность в ускоренном режиме (да еще за определенные гонорары) не формируется.

И все-таки следует признать, что нередко такая форма обучения позволяет достичь быстрых эффектов. В связи с этим логично было бы выделить *преимущества такого образования*:

1. Имеется множество видов деятельности, освоить которые можно довольно быстро. Как это ни парадоксально, но даже репетиторство позволяет за кратчайшие сроки «натаскать» абитуриента для успешной сдачи экзаменов. Правда, качественным (настоящим) образованием это все-таки не назовешь. Здесь важно разобраться, какие цели преследуются. Не секрет также, что и некоторые виды профессиональной деятельности можно освоить достаточно быстро. Например, часто после многолетнего освоения какой-то профессии, настоящий опыт и умение работать приобретаются в период профессиональной адаптации или стажировки (особенно, если у начинающего работника имеется хороший наставник).

2. У значительной части населения существует убеждение, что за качественное образование следует платить большие деньги. И вот здесь следует сделать важные комментарии. Преподавательский труд (включающий и обучение, и воспитание), действительно, является самым важным, ответственным и сложным. Но как уже отмечалось, образование — это основа всей человеческой Культуры. Соответственно, сложный и общественно значимый труд должен оплачиваться высоко.

Но остается вопрос: кто за этот труд должен платить? Здесь возможны два основных ответа:

1) общество (в лице государства), если оно заинтересовано в своем развитии;

2) конкретный человек (его родители и родственники), если он заинтересован в собственном развитии.

Мы считаем, что постепенно именно общество (государство) должно брать на себя все большую долю расходов на оплату образования своих граждан. Известно, что именно финансирование образования часто обеспечивало не только перспективу раз-

вития общества, но и решение актуальных проблем экономики, находящейся в кризисном состоянии. Заметим, что это соответствует и мировым тенденциям, когда ведущие страны все больше средств вкладывают в образование, а в перспективе стремятся перевести даже высшее образование в разряд обязательных.

Вариант *образования с отсроченным «экономическим эффектом»* — это фактически все традиционно существующее высшее профессиональное образование. Даже система непрерывного и опережающего образования предполагает, что сразу здесь быстрая отдача и соответствующая прибыль получены быть не могут. Нельзя забывать о принципе преемственности в образовании, когда база для последующего профессионального образования закладывается еще в раннем детстве и в период школьного обучения.

Не только хороший специалист, но и полноценный гражданин формируются постепенно, а сам процесс такого формирования сложен и извилист (с определенными достижениями, ошибками и даже и кризисными ситуациями). Поэтому далеко не всегда быстрый экономический эффект здесь возможен, да и как оценить сформировавшуюся личность специалиста и гражданина в деньгах (на языке прибыли)? Тем более что и сами деньги часто не отражают стоимости соответствующих товаров, ведь недаром даже экономисты и философы считают, что деньги из «осязаемых» все больше превращаются в «символические» (виртуальные «знаки рынка»), а затем и в «семиотические» (не отражающие даже меновой стоимости и «освобожденные» даже от самого рынка) [см., напр.: 1].

К сожалению, даже в образовании, ориентированном на дальнюю перспективу, все больше появляется фактов и явлений, свидетельствующих об официальных и неофициальных попытках коммерциализировать взаимоотношения участников образовательного процесса. Поэтому логично далее рассмотреть варианты коммерческого и некоммерческого образования на разных уровнях.

Некоммерческим является образование, финансируемое из бюджета страны и бесплатное для населения. Такое образование, как показывает опыт разных стран, открывает большие возможности. Даже в истории нашей страны, в самые тяжелые годы войны и послевоенного строительства, государственные вложения в образование обеспечили быстрый рост высокотехнологичных производств, а также рост общекуль-

турного уровня населения. Причем, это не мешало, а наоборот, помогало развитию экономики в ближайшей перспективе и уж тем более создавало основу для ее дельнейшего роста. Мы не будем в данной статье обсуждать другую проблему: почему этот рост образовательного уровня был впоследствии так бездарно проигнорирован и даже перечеркнут тогдашним руководством СССР, которое не сумело эффективно использовать человеческий потенциал страны.

Однако есть и другой интересный аспект проблемы бесплатного образования. Как это часто бывает, в престижную и хорошо оплачиваемую сферу нередко устремляются далеко не самые лучшие люди, ловко конкурируя с гораздо более достойными соперниками. Но тогда очевидно, что для таких людей образование станет банальным бизнесом, тем более привлекательным, что, по сравнению с реальным бизнесом, здесь (при гарантированных высоких зарплатах) было бы гораздо меньше рисков и намного больше свободного времени. Соответственно, возникает вопрос: а, может, зарплаты в сфере образования и не должны быть слишком высокими, и педагоги главный мотив своего труда должны видеть не в деньгах, а в моральном удовлетворении, в возможности развиваться вместе со своими учениками, в чувстве гордости оттого, что их ученики делают успехи в жизни и в карьере?

Ответ на этот вопрос во многом дает опыт последних лет, который показывает, что совсем ничтожные зарплаты российских педагогов (и в школах, и в вузах) серьезно подорвали авторитет и престиж этой профессии (когда ученики, зная о таких зарплатах, воспринимают педагогов как «неудачников»). Кроме того, эти жалкие зарплаты способствовали тому, что немало талантливых педагогов просто ушли из образовательных учреждений. Но, пожалуй, еще хуже то, что немалая часть педагогов просто приспособилась к этой унижительной ситуации (видимо, рассуждая так, что «раз работа стала не престижной и унижительной, то можно падать и дальше...»). Это приспособление и готовность «падать дальше» выражается, прежде всего, в вымогательстве дополнительных денежных средств из родителей школьников, из студентов, а также из аспирантов и соискателей. При этом высокие образовательные идеи оказываются отброшенными, либо используются как некая ширма (прикрытие) деградации образования (и отдельных педагогов)...

На наш взгляд, именно проблема вымогательства становится главным тормозом не только развития науки и образования, но и всего российского общества. Поэтому следует рассмотреть это явление — *вымогательство в системе образования* — несколько подробнее. Можно условно выделить следующие основные сферы вымогательства в образовании:

- 1) дошкольное;
- 2) школьное образование;
- 3) высшее образование;
- 4) защита диссертаций;
- 5) аккредитация и лицензирование учебных заведений.

Рассмотрим все это несколько подробнее.

*Вымогательство в дошкольных учреждениях* выражается в том, что нередко при приеме в детские сады с родителей требуют деньги под предлогом недостатка мест для всех желающих. Как это ни парадоксально, но даже в условиях резкого снижения рождаемости детей мест, действительно, не хватает. Иногда в детских садах открывают платные группы с расчетом на то, что именно дети, посещающие такие группы, будут взяты на освободившиеся места в первую очередь. С одной стороны, это реальная форма вымогательства, но с другой стороны, люди (родители) идут на эти условия и платят деньги. Значит, для них это лучше, чем вообще оставлять детей без детского сада. Возникает, прежде всего, этический вопрос: как к этому относиться, возмущаться и пресекать или, наоборот, быть реалистом и всячески развивать платные формы работы с дошкольниками? Причем, этот вопрос относится не столько к руководству и воспитателям дошкольных заведений, сколько к нынешней российской власти на разных уровнях, которая не обеспечивает достаточным количеством мест детей, тем более, что их в России и так мало.

*Вымогательство в школах* начинается нередко с определения у ребенка «готовности к школе». А чтобы ребенок был достаточно «готов», с ним должны заниматься либо сами родители, либо различные репетиторы (естественно, за плату). Нередко после такой подготовки к школьному обучению ребенок просто скучает на занятиях в младших классах, так как его уже «научили» (а точнее, натаскали) и читать, и считать.

Еще одним вариантом вымогательства в школе нередко становятся дополнительные занятия. Как известно, законодательно среднее образование в России бесплатное [см.: 2; 3],

но именно дополнительные занятия часто и позволяют учителям неплохо подрабатывать.

Нормальный учитель-предметник часто не заинтересован вести свои занятия так, чтобы их было достаточно для усвоения основного материала. А достигается такое «недостаточное усвоение» за счет слишком перегруженных учебных программ, когда дети просто физически не могут учиться самостоятельно. И тогда им на помощь приходят родители, различные репетиторы, гувернантки, но еще чаще — те же учителя-предметники. Однако перегруженные учебные программы вообще не оставляют детям (уже начиная с пятого класса) свободного времени для полноценного развития, особенно, в крупных городах, в так называемых «культурных центрах». Мы называем это «информационным насилием», т.е. преступлением против детства. К сожалению, часто многие инновационные технологии в школьном образовании преследуют цель «впихнуть» в память ребенка как можно больше знаний (информации) за минимальные сроки. Хотя можно выделить и другую цель ученых-разработчиков таких программ — стремление самим подработать (через многочисленные гранты и проекты) на фоне своих мизерных зарплат. И все это по-человечески можно понять, но вот детей все-таки жалко.

Разновидностью школьного вымогательства являются также различные (часто «добровольные») взносы родителей на нужды школы (ремонт, праздники и т.п.). В частности, оплата охраны школы часто фактически становится обязательной, и даже родители с невысоким заработком безропотно отдают на это свои деньги. Возникает вопрос: неужели охрана детей в школе — это «частное дело» их родителей, неужели государство пало до такой степени, что даже безопасность детей (которых, по статистике, очень мало в России) превращает в бизнес? Главный моральный вопрос здесь относится не только к работникам образования, многие из которых считают это «нормальным явлением», но и к родителям, смирившимся с таким неуважительным отношением к себе и своим детям (мол, «за безопасность детей платить не жалко»).

*Вымогательство в высшем профессиональном образовании* — это, например, печально известные «черные гонорары» за экзамены и зачеты, когда старосты собирают деньги со студентов как плату за «беспроблемные» сессии. Причем, те студенты, которые отказываются платить, опрашиваются «с пристрасти-



ем» и нередко пересдают сессии по несколько раз («чтобы другим неповадно было»). Но и такие студенты часто не осмеливаются обратиться к руководству вуза (поскольку и руководство нередко заинтересовано в такой ситуации) или в правоохранительные органы. В этой связи, на наш взгляд, интересно специально проанализировать причины такого страха.

Также к данному виду вымогательства можно отнести взятки при поступлении в вузы, хотя в последние годы более распространены фактически легальные поборы в виде репетиторства. При этом возникает парадоксальная ситуация: школьник, который добросовестно учился самостоятельно, имеет меньшие шансы на поступление (особенно, в престижные вузы), чем ленивые бездари, с которыми вовремя поработал репетитор (желательно знакомый с нюансами приемных экзаменов в конкретном вузе). Но тогда значительно обесценивается все школьное образование, раз можно всего за несколько месяцев натаскать нерадивого ученика для поступления в вуз...

Сложно однозначно отнести к вымогательству различные коммерческие (негосударственные) вузы или платные группы в государственных университетах, хотя бизнесом это, скорее всего, назвать можно. С одной стороны, негосударственные (платные) вузы имеют определенные преимущества:

1) возможность для талантливых абитуриентов, не сумевших сдать вступительные экзамены, получить желаемую профессию на платной основе (с учетом того, что часто эти вступительные экзамены очень несовершенны, что и порождает репетиторство);

2) есть примеры негосударственных вузов, где качество подготовки выше, чем в отдельных государственных вузах и университетах (особенно, если учесть, что преподают в таких негосударственных вузах некоторые преподаватели из государственных вузов, работая там по совместительству или на основе почасовой оплаты труда);

3) в негосударственных вузах до недавнего времени можно было хоть как-то подрабатывать преподавателям бюджетных вузов (а с учетом их мизерных официальных зарплат, это серьезный аргумент в пользу негосударственного образования).

Но, с другой стороны, негосударственные вузы имеют много недостатков:

1) в большинстве случаев качество образования там ниже, чем в государственных;

2) преподаватели там обычно работают «на износ» (даже по собственному примеру, мы можем сказать, что иногда средняя еженедельная нагрузка доходит до 50 аудиторных часов, с учетом часов по основному месту работы и подработкой в нескольких вузах одновременно);

3) сильные перегрузки часто мешают полноценной научной и преподавательской деятельности (нет времени на написание книг, на работу в библиотеке, на полноценное общение со студентами, на собственные исследования, просто на спокойные размышления и дискуссии с коллегами...), и, как следствие, — деградация части лучших преподавателей государственных вузов, вынужденных подрабатывать таким образом (пьянство, загулы, вымогательство со студентов и т.п.);

4) фактически «замороженный» рост почасовой оплаты преподавателям частных вузов (это особенно тяжело переживается морально на фоне постоянно увеличивающейся платы за обучение студентов) и т.п.

Главное сомнение по поводу официальной коммерциализации высшего образования заключается в том, что она не свидетельствует о заботе нынешней государственной власти о повышении уровня образования в стране. К сожалению, общекультурное развитие часто понимается как «личное дело» граждан. Мы же считаем, что именно забота о повышении образованности населения — это важнейшее условие стратегического развития любой страны, не только основа кадровой политики государства, но и его приоритетное направление. Оплачивать это должно не население, а либо само государство, либо это должно быть отраслевое финансирование (для целевой подготовки специалистов), либо должны быть серьезные вложения в систему повышения квалификации персонала со стороны конкретных частных и государственных фирм. Но не за счет денег самих граждан (!), тем более, на фоне огромного разрыва в доходах разных слоев российского общества, когда для одних «купить» престижное образование легко, а для многих других — почти невозможно.

Но при этом, учитывая реалии современного российского общества (и даже мировой опыт), полностью отказаться от платных услуг образования пока не удастся. Поэтому, частично платное профессиональное образование и даже повышение квалификации имеет право на существование, но главной стратегической линией развития должен быть постепенный отказ от платного образования вообще.

Однако и здесь возникает интересный вопрос: не приведет ли эта ориентация на доступное и бесплатное профессиональное образование к понижению учебно-профессиональной мотивации обучающихся, к иждивенческим настроениям, когда образование «и так гарантировано государством»? Опасности здесь, несомненно, существуют, но если обеспечить серьезный и обоснованный контроль за успеваемостью (с реальным отсевом неуспевающих студентов), то и эта проблема может быть легко решена, примером чему является советский период с его в основном бесплатным и достаточно качественным образованием.

*Вымогательство в вузовской науке* нередко проявляется в следующем (хотя мы знаем немало примеров, где вымогательства почти нет):

- 1) многочисленные поборы с аспирантов и соискателей;
- 2) оплата различных «услуг» на различных этапах написания диссертаций (официальная оплата защиты, оплата публикаций в ВАКовских журналах, гонорары и подарки оппонентам, дорогостоящие «торжественные» банкеты и т.п.);
- 3) взятки и подарки «нужным» и «важным» людям в вышестоящих научных инстанциях (как правило, влиятельным членам различных конкурсных комиссий) за «содействие» в получении высокооплачиваемых грантов или выгодных проектов;
- 4) особой разновидностью вымогательства является включение влиятельных научных чиновников или «авторитетов» в число исполнителей по различным грантам и проектам (с соответствующими значительными гонорарами), а также включение их в число соавторов по некоторым публикациям (когда никаких текстов сами они, естественно, не предоставляют, но гонорары за эти публикации получают) и т.п.

Наиболее распространенным и болезненным «бизнесом от науки» нам представляется вымогательство с соискателей, механизм которого следует рассмотреть подробнее. Сначала соискателя убеждают, что он сумеет защититься легко и успешно. Соискатель принимает решение «защитаться», прикрепляется в соответствующий вуз и начинает работать над диссертацией. На завершающих этапах, когда работа в целом сделана, различные эксперты ученых советов или оппоненты намекают нашему соискателю, что в работе есть «существенные недостатки», и они, как «принципиальные ученые», не могут допустить, чтобы диссертация была защищена в таком виде. И тут же заявляется, что «за оставшееся время работа вряд ли может быть

доработана». Сильно огорченному и, как правило, очень растерянному соискателю говорится примерно следующее: «Не надо отчаиваться, не все так безнадежно. Работу можно исправить. Помочь вам может один хороший специалист. Естественно, за определенную сумму...». Иногда и сам вымогатель предлагает свои «услуги». Понятно, что все это говорится без свидетелей.

О подобных разговорах с оппонентами и экспертами нам не раз рассказывали наши знакомые соискатели и аспиранты. А некоторых наших соискателей мы сами вынуждены были защищать от вымогательства, обращаясь к руководству и некоторым членам ВАКа. Заметим, что о вымогателе одного моего соискателя в ВАКе хорошо знали и даже сами называли его имя, хотя я поначалу решил не называть его (по «этическим соображениям»), а просто предупредил о «разгромном письме», которое он грозился послать в ВАК.

Опять же поражает то, что фактически все, с кем мы обсуждали эту проблему считают, что обращаться к администрации вузов или в правоохранительные инстанции не следует, тем более, что вымогатели — это солидные ученые, имеющие много заслуг перед своей наукой... Да мы и сами не собираемся называть конкретные имена или приводить какие-то доказательства. Нас интересует вымогательство в вузовской науке как глобальное социально-психологическое явление, а также отношение к этому явлению студентов, аспирантов, преподавателей, ученых, администраторов и высших научных чиновников. Иногда кажется, что отношение (как привило, равнодушное) опаснее самого этого явления.

Главным способом преодоления вымогательства в науке и образовании является публичное обсуждение этого явления (на конференциях, лекциях, семинарах) и постепенное создание атмосферы нетерпимости по отношению к вымогателям, когда репутация и авторитет ученого будут значить больше, чем получаемые им доходы.

Наука — это сложная деятельность, главной целью которой является «производство нового знания» (по Е.А. Климову). Во все исторические эпохи ученым приходилось сталкиваться с различными проблемами и трудностями. Особенностью нашей эпохи является то, что нынешние вожди и «авторитеты» хотят сделать науку сферой бизнеса, забывая о том, что по сути своей духовное производство бизнесом не является. Но поскольку многие этого еще не понимают, приходится чисто

научные идеи учиться защищать в условиях, когда «коммерческое» пока еще явно доминирует над «духовным».

Особой разновидностью вымогательства в образовании и науке является иногда *аккредитация* и *лицензирование образовательных учреждений* (как государственных, так и негосударственных), а также «хлопоты» вокруг получения различных «грифов» на учебники и учебные пособия... Мы ни в коей мере не утверждаем, что вымогательство в этих вопросах носит повсеместный характер, но отдельные факты, к сожалению, встречаются. Главным негативным следствием такого вымогательства является отвлечение значительных финансовых и людских сил на выяснение отношений с вымогателями.

Как известно, последние годы в России характеризуются усилением бюрократизации различных сфер деятельности. К сожалению, не является исключением здесь и сфера образования. Но нередко главной причиной, заставляющей администраторов и методистов (а вслед за ними и преподавателей) разрабатывать все более и более изощренные правила отчетности, все более и более громоздкие учебные планы и программы, является страх перед различными проверяющими инстанциями. И все это ради того, чтобы проверяющим не к чему было придирааться, а соответственно, чтобы меньше было оснований для взяток...

В некоторых вузах ситуация уже доведена до полного абсурда, когда программы некоторых учебных курсов могут занимать до 40 страниц. Но самое печальное, что порядок составления программ постоянно меняется и преподавателям приходится значительную часть своих нервов и времени тратить на переработку этих программ. А все для того, чтобы «проверяющие были довольны»...

По своему опыту мы можем сказать, что, часто имея одну программу (составленную еще несколько лет назад для «отчетов»), мы давно уже проводим свои занятия по значительно обновленной программе, сделанной для себя и своих студентов (такая программа занимает всего несколько страниц, но это реально работающая программа). Ведь все довольно быстро меняется: возникают новые идеи, переосмысливается прошлый опыт, обнаруживаются ошибки (творческий процесс сложен и его трудно формализовать). И мы даже не собираемся знакомить методистов с новыми вариантами наших программ, иначе все пришлось бы переделывать, уже по бюрократическим правилам и тогда творчеству конец.

Можно выделить еще один вариант бизнеса в вузовской науке и образовании – фактическое самофинансирование многих научных подразделений в вузе. На высших уровнях руководства считают, что «если ученые разрабатывают что-то стоящее, то это должно продаваться». Отчасти это справедливо, но касается, главным образом, прикладных исследований, да еще желательно, выполняемых по целевым заказам или конкретным договорам с производственными организациями или частными фирмами. А как быть с фундаментальными исследованиями или просто с перспективными, и пока еще не завершенными исследованиями?

К сожалению, нам знакомы примеры вузов, где на совещаниях руководителей вузовских научных подразделений обсуждается по сути один вопрос: «Сколько вы заработали и сколько заявок на участие в грантах вы подали? Где деньги? Где ваша прибыль? И зачем вы вообще нужны?»... Соответственно, главной заботой ученого-разработчика все больше становится поиск покупателей, выгодных спонсоров, «пробивание» своих проектов в различных научных и околонаучных инстанциях и т.п. Некоторые известные ученые, возглавляющие лаборатории и научные сектора вуза, выходя с подобных совещаний, в сердцах бросают: «После этого вообще наукой заниматься не хочется!». На наш взгляд, это весьма опасное явление, и оно заслуживает глубокого анализа и широкого публичного обсуждения.

Пока же подобные вопросы стараются замалчивать («есть, мол, дела поважнее...»). А ситуация постепенно усугубляется.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что мы против того, чтобы вообще исключить бизнес из науки и образования. Однако во всем должен быть здравый смысл и чувство меры. Можно, конечно, сказать, что все со временем наладится само собой, но сказано ведь, что образование – это целесообразная, т.е. осознанная деятельность, поэтому важно хотя бы попробовать осознать, в каком направлении развивается российская система образования в конкретной культурно-исторической ситуации.

## Литература

1. Зарубина Н.Н. Деньги в социальной коммуникации // Социологические исследования. 2006. № 6. С. 3–12.
2. Конституция (Основной закон) Российской Федерации // Сборник законов Российской Федерации / Под общ. ред. Ю.Н. Владова. М., 2000. С. 11–22.
3. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений» в Закон Российской Федерации «Об образовании». М., 1996.