УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ КАЗАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
Том 151, кн. 5, ч. 1 Гуманитарные науки *2009*

УДК 316.344.34

ТЕНЕВОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ

В.В. Фурсова

Аннотация

В статье на основе общероссийских и собственных качественных социологических исследований анализируется актуальная проблема российского общества – предпринимательская деятельность в системе образования. Дается определение предпринимательства, раскрываются его основные признаки, характеризуются основные виды теневого предпринимательства в образовании – репетиторство и коррупция.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская активность, критерии предпринимательства, рынок, репетиторство, коррупция.

Всякие существенные, базисные изменения в развитии того или иного общества, безусловно, ведут к различного рода социальным изменениям: меняется социально-классовая структура, появляются новые социальные образования, существования которых объективно требует новый способ производства, новый экономический уклад жизни. Современное российское общество осуществляет очень болезненный переход посттоталитарного государства с чрезмерно централизованной экономикой к рынку свободного предпринимательства, не такому, каким он был в странах Западной Европы и Америки в прошлом столетии. Но и, конечно, другому, по сравнению с глубоко интегрированным и социально-ориентированным рынком современных развитых стран. Это переходное и своеобразное состояние обусловило появление самых различных социальных явлений, которые как количественно, так и качественно меняют сложившуюся в условиях социалистической системы и упрощенную до предела социально-классовую структуру. Дифференциация, то есть все большее расслоение общества, появление новых классов, социальных слоев и групп – это безусловный и вполне объективный показатель проходящих в нем сложных социальных процессов. В этой связи очень интересен для изучения новый социальный феномен – российское предпринимательство, которое играет все более значимую роль в системе общественного производства и которое должно послужить основой для становления одного из ведущих классов общества.

Предпринимательство, безусловно, не новое явление в мировой практике. По своей сути оно уходит в глубину веков, ибо всегда были предприимчивые люди, стремившиеся организовать собственное дело. Однако как деятельность, характерная для большой социальной общности, предпринимательство начало оформляться только в период зарождения капиталистических отношений,

и связано оно, в первую очередь, с существованием такого класса, как буржуазия. Именно буржуазия за время своего существования сумела создать большие производительные силы, чем все те, которые были созданы до нее. Этому она во многом обязана своей предпринимательской активности, основанной на ее заинтересованности в развитии производительных сил для наращивания производства и получения как можно большей прибыли. Однако со временем предпринимательство приобретает все новые виды и сферы деятельности, а, следовательно, становится характерным для представителей других социальных слоев и групп. Всех их объединяет ряд признаков, более или менее близких по степени общности и значимости. Поэтому мы имеем все основания говорить о предпринимателях как о большой группе людей, которые составляют новую социальную общность, новый класс с характерными признаками и внутренней структурой.

В то же время как в зарубежной, так и в отечественной литературе нет единства мнений в отношении определения сущности предпринимателя и его характерных признаков. В связи с этим постараемся найти такие критерии, которые бы позволили всесторонне проанализировать предпринимательство и предпринимателей и выделить характерные черты, позволяющие говорить о них как о представителях вполне самостоятельного социального образования, отличающегося от других социальных групп. При характеристике и определении какого-либо класса людей или любой другой социальной общности очень важным, если не определяющим, является критерий отношения к собственности, к средствам производства. Несмотря на то что многие авторы – исследователи данной проблемы – почему-то упускают этот индикатор, мы считаем его очень существенным для характеристики предпринимательства. Постараемся доказать этот факт. Под предпринимательством всегда понимали деятельность какого-либо социального субъекта по организации своего собственного дела, предприятия, функционирование которого позволило бы получить определенную прибыль. В то же время понятно, что начать какое-либо производство, не имея первоначального капитала, то есть собственности в любом виде: средств производства, денежных средств, ценных бумаг, культурного и социального капитала, практически невозможно. Другими словами, начинающий предприниматель обязательно должен быть собственником, ему необходимо владеть материальной или интеллектуальной собственностью. Это владение может быть единоличным (частная собственность) или совместным (коллективная собственность). В некоторых случаях, когда первоначальный капитал берется в виде займа у государства или у какого-либо другого юридического или физического лица на определенный срок, заемщик в течение этого времени распоряжается полученной суммой и пользуется результатами оборота капитала. В случае, если дело пойдет успешно, получаемая прибыль после выплаты долга будет являться его собственностью, а предприниматель становится полноправным владельцем данного капитала. На наш взгляд, предприниматель обязательно является собственником капитала, независимо от того, имелся ли он первоначально или был взят в кредит.

Собственно говоря, для того, чтобы быть предпринимателем, недостаточно быть владельцем собственности. Для этого необходимо обязательно осуществлять активную деятельность по организации и развитию производства или любого

другого дела для получения прибыли. Активная деятельность в данном случае является обязательным условием предпринимательства, более того, можно сказать, что подобная деятельность – это атрибутивное, неотъемлемое свойство данного социально-экономического явления. Дело в том, что определенную прибыль собственник может получать и в виде ренты или дивидендов, помещая свой капитал в рост. Но в данном случае ни о каком предпринимательстве не может быть и речи, а рантье отнюдь не предприниматель. Предпринимательская трудовая деятельность, в какой бы сфере она ни была представлена и в каких бы видах ни осуществлялась, всегда направлена на конечный результат, на развитие производства для получения как можно большей прибыли, что, в свою очередь, связанно с желанием удовлетворить определенные потребности, достичь поставленной цели. Подобная предпринимательская деятельность всегда самодеятельна, так как она всегда отвечает интересам того, кто ее осуществляет. Поэтому с полным правом можно сказать, что труд предпринимателя всегда активен.

Остановимся на одном важном критерии, который является универсальным, а следовательно, применимым к любому социальному образованию, в том числе и к предпринимательству. Это способ получения и размер доходов. Выше уже отмечалось, что вся предпринимательская деятельность направлена на получение прибыли с капитала. Поэтому основной источник доходов владельца этого капитала, то есть предпринимателя, – это процент с прибыли. Этот процент может быть различным и зависит от многих факторов. Первоначально, когда производство еще только организуется и не набрало силу, он обычно бывает небольшим, ибо основные средства от прибыли идут на развитие предприятия. В дальнейшем он может возрастать. Если собственность частная, то есть если один предприниматель является полноправным ее хозяином, то он сам и устанавливает себе этот процент. В случае, если предприниматель – совладелец предприятия с коллективной формой собственности, этот процент определяется советом директоров и общим собранием акционеров, а его размер зависит от величины капитала, вложенного данным лицом в производство. В рамках коллективной собственности, когда существуют акционерные предприятия с очень большим числом акционеров, определение основного дохода напрямую зависит от величины вложенного капитала и от количества приобретенных в собственность акций. Дело в том, что основная масса акционеров, работающих по специальностям (рабочих), не может жить на такой небольшой процент от прибыли, и поэтому основным источником доходов у них является заработная плата. В отличие от этих мелких акционеров, предприниматели живут в основном на этот процент. Однако данный критерий при выделении социальной группы предпринимателей является производным, а не определяющим, так как на процент с капитала, как уже отмечалось выше, могут жить и лица, к предпринимательству не имеющие никакого отношения.

Таким образом, мы выделили три необходимых и достаточных критерия для определения предпринимателей. Эти критерии мы называем основными. Невозможно назвать предпринимателем такой социальной субъект деятельности, у которого отсутствует хотя бы один характерный признак, соответствующий этим критериям. В то же время существуют и другие признаки предпринимателей, которые не являются обязательными для их характеристики. Однако

эти черты в основном характерны для типа предпринимателей и в совокупности с основными дополняют его социальный портрет.

Это, прежде всего, инновационная деятельность, ибо обновление средств производства, внедрение новых научных разработок и новейшей технологии ведет к развитию производственных процессов и других видов предпринимательской деятельности, а следовательно, и к получению большей прибыли, что, безусловно, является целью предпринимательства. Это и риск, так как в условиях рыночной экономики, тем более там, где рыночные структуры еще только создаются и где господствует жесткая конкуренция, предпринимателям, особенно начинающим, приходится рисковать, ибо нет еще достаточных маркетинговых исследований, нестабильна денежно-кредитная система, сохраняются высокая инфляция и низкая покупательская способность населения. Все это может в достаточно короткий срок объективно привести к снижению цен на выпускаемую продукцию, что, безусловно, скажется на прибыли, которая не будет соответствовать вложенным ранее средствам. В этих условиях удержание цен на прежнем уровне или их повышение может привести к снижению спроса на товар и, в конечном итоге, к возможному финансовому и экономическому краху предприятия.

Таким образом, для выделения в социально-классовой структуре общества такого социального образования, как предприниматели, необходимо применить следующие основные критерии: 1) владение или распоряжение собственностью; 2) активную деятельность по созданию своего самостоятельного дела или участию в любом другом предприятии с целью получения прибыли; 3) основной источник дохода – процент с прибыли от вложенного капитала.

Дополнительные критерии: 1) инновационная деятельность; 2) риск.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы.

Предпринимательство – это активная и чаще всего инновационная деятельность определенного социального субъекта, основанная на владении или распоряжении различного рода собственностью, целью которой является организация своего самостоятельного дела или участие в других предприятиях для получения прибыли с вложенного капитала. Предприниматель – это социальный субъект, активная деятельность которого основана на владении, распоряжении собственностью с целью организации своего самостоятельного дела или участия в других предприятиях и получения процента с прибыли в качестве основного источника дохода (в сфере материального и духовного производства, обмена и распределения товаров и услуг). В чем же суть предпринимательской деятельности? Чем она отличается от любого другого вида деятельности? Мы уже сформулировали свое представление о предпринимательстве как об активной деятельности социального субъекта, основанной на владении каким-либо видом собственности с целью материального или духовного производства, а также оказания услуг, для получения прибыли с вложенного капитала. В данном случае из всех характеристик в определении предпринимательства нас интересует только тот факт, что это деятельность, причем деятельность активная. Исходя из этого, с полным правом можно говорить о предпринимательской активности как определенном свойстве, присущем данному виду деятельности.

В чем же состоит отличие предпринимательского труда от других видов трудовой деятельности? На наш взгляд, первым и наиболее существенным отличием

является то, что предпринимательская деятельность постоянно активна, в то время как остальные виды трудовой деятельности активны не всегда. Остановимся на этом вопросе более подробно. Прежде всего, необходимо выяснить суть предпринимательской активности. Если идти от общего к частному, то последняя является видом трудовой, а та, в свою очередь, разновидностью социальной активности какого-либо субъекта деятельности. Чтобы лучше понять частное (предпринимательскую активность), необходимо рассмотреть и определить более общие понятия (социальную и трудовую активность).

Под социальной активностью мы понимаем свойство социального субъекта, основанное на стремлении удовлетворить собственные потребности и интересы, проявляющиеся в виде какой-либо деятельности и существующие как более или менее выраженная самодеятельность. В этом случае активность – это сущность, деятельность – явление и самодеятельность – форма существования. Активность отдельных социальных субъектов всегда проявляется в различных видах деятельности (трудовой, политической, коммуникативной и т. д.), а следовательно, носит соответствующую направленность. В то же время, если общество в целом всегда активно, то социальные субъекты различного рода деятельности и разного уровня общности активны далеко не всегда. В каких случаях их внутренняя потенциальная активность проявляется в соответствующем виде деятельности? Ведь это внутреннее свойство социального субъекта из возможности превращается в действительность только при наличии определенных условий. Эти условия (или факторы) могут быть и внешними, но существенное значение в данном случае имеет внутреннее желание, стремление данного социального субъекта заниматься подобного рода деятельностью. А чтобы это желание было, данная деятельность должна быть не навязана извне, а призвана служить удовлетворению внутренних потребностей и интересов личности, достижению поставленной цели. Если же всего этого нет, если человек осуществляет деятельность, ему ненужную, исходя из жизненных обстоятельств или под давлением других лиц, и если даже данная деятельность будет носить достаточно значительные количественные показатели (большой объем изготовленной продукции, высокая интенсивность труда и т. д.), то в этом случае говорить об активности нельзя, а деятельность такого рода может быть квалифицирована как деятельность пассивная. Именно потребности и интересы являются теми внутренними двигателями, которые толкают человека к активной деятельности, а также определяют ее мотивацию. Можно выделить следующие мотивы предпринимательской деятельности: стремление к деньгам, богатству, изменению своего социального статуса, расширению круга общения, повышение уровня личной значимости и самоуважения и т. д.

Что же касается различных социальных субъектов, включенных в трудовую деятельность, то степень проявления трудовой активности у них будет принципиально различной. Если говорить о причинах этой разницы, то также необходимо определить интерес, которым руководствуется тот или иной работник, осуществляя определенные трудовые функции. Причем интерес этот, как правило, может проявиться или не проявиться в двух основных сферах жизнедеятельности человека – материальной и духовной. В зависимости от того, проявится этот интерес или нет, можно говорить о существовании или отсутствии трудовой

активности. Это, прежде всего, интерес работника к предмету своего труда, к своей специальности. В данном случае труд не является тягостным бременем, обязанностью или необходимостью для получения определенного вознаграждения. Такой человек, даже при небольшой оплате труда, будет проявлять трудовую активность, так как он находит интерес в работе, а это ведет к удовлетворению его духовных потребностей. Например, есть люди, работающие в сфере науки, искусства, литературы, то есть работники творческих специальностей, зачастую всецело отдающиеся любимому делу.

Второй интерес – материальный, интерес в получении как можно большего вознаграждения за осуществленный труд. Он напрямую также не зависит от наличия интереса к своему труду, то есть работник с целью получения большей заработной платы может перейти к тому виду трудовой деятельности, который ему нравится гораздо меньше, чем прежняя работа. Тем не менее и в первом, и во втором случаях есть все основания констатировать наличие активности в сфере труда. Степень ее проявления в разных ситуациях будет различной, но она будет присутствовать в любом случае, пока существуют интерес и возможность его реализации в том или ином виде трудовой деятельности. Не вызывает сомнения тот факт, что активность работника будет гораздо большей в том случае, если оба этих интереса совмещены и, тем более, если в сферу заинтересованности человека попадают и другие, не менее значимые факторы.

Теперь с этих позиций рассмотрим деятельность предпринимателя и его активность. Интерес у предпринимателя существует всегда. И здесь приоритет, безусловно, принадлежит экономической, финансовой стороне дела. Именно прибыль и процент с нее в виде основного источника дохода являются основной целью производства и предпринимательской деятельности. Эта цель и обусловливающий ее интерес существуют у предпринимателей всегда, ибо величина прибыли как конечного результата производства зависит только от деятельности самого предпринимателя, от его инициативы и активности, компетентности и гибкости, умения работать с людьми и, возможно, от везения, а также от многих других качеств, присущих предпринимателю как определенному субъекту социально-экономического действия.

На предпринимателя не нужно оказывать давление для того, чтобы он работал, так как он работает прежде всего на себя и чем лучше будут идти у него дела, тем большую он в итоге получит прибыль. Таким образом, предпринимательская деятельность – это почти всегда самодеятельность, а следовательно, она всегда активна. Трудовая активность предпринимателя, таким образом, есть имманентно существующее, атрибутивное свойство его деятельности, то есть основной характерный ее признак.

Основными видами предпринимательства можно считать: производственное, коммерческое, финансовое, а также легальное и теневое. В современном российском обществе наиболее развиты коммерческое и теневое предпринимательство, то есть желание заработать как можно больше денег, причем не всегда честным путем. Сюда относятся и уклонение многих предпринимателей от уплаты налогов, и запрещенный теневой бизнес: торговля наркотиками, оружием, людьми и т. д. Предпринимательство развито и в сфере образования. Это и репетиторство, и коррупция, и содействие в незаконном поступлении в различные

школы и вузы, и вымогательство денег у родителей учащихся, и прочее. Все это является незаконной, девиантной, преступной деятельностью в сфере образования и карается уголовным кодексом. Таким образом, мы можем охарактеризовать, например, репетиторство как незаконную коммерческую деятельность с целью извлечения прибыли, не облагаемой налогами.

При анализе уровня знаний абитуриентов высшей школы сразу бросается в глаза недостаточность базовых знаний, полученных в средней школе для участия в конкурсных экзаменах. Эту не выполняемую школой функцию на практике реализуют коммерсанты от образования и науки, активно использующие сложившуюся ситуацию, заключающуюся в том, что за последние пять лет без репетиторства и специальных подготовительных курсов в вузы поступила лишь 1/3 абитуриентов, базировавшихся на школьных знаниях [1, с. 93]. Правомерен вывод о том, что контроль более чем 70% поступающих в вузы коммерческими структурами лишает значительную часть молодежи возможности получения высшего образования [2, с. 34]. Характерно, что 1/3 профессорско-преподавательского состава высших учебных заведений Москвы и Санкт-Петербурга, 42.2% преподавателей в областных и республиканских центрах (в том числе и в г. Казани) отмечают резкое снижение в последние годы уровня подготовки абитуриентов к конкурсным экзаменам в вузы. Поступление в вуз происходит на основе минимального проходного балла, проявляется тенденция к «самоликвидации» конкурсов из-за утери их смысла, так как зачисление в ряде случаев идет на уровне фактически сданных экзаменов [2, с. 35].

Основные причины, по которым школьники пользуются услугами репетиторов, состоят в следующем.

Репетиторы дают лучшую по сравнению с подготовительными курсами подготовку к вступительным экзаменам, поскольку, с одной стороны, их квалификация выше, чем преподавателей курсов, с другой – они учитывают индивидуальные потребности и особенности абитуриента.

Требования вступительных экзаменов часто не соответствуют школьной программе, а репетиторы прекрасно знакомы с этими требованиями, тем более что нередко они сами непосредственно участвовали в их разработке.

Часть репетиторов гарантирует получение высоких оценок на вступительных экзаменах, достаточных для поступления.

Сформировалось общественное мнение о том, что без репетиторства нельзя поступить в престижные вузы и на пользующиеся повышенным спросом специальности.

Качество подготовки нынешних абитуриентов в известном смысле определяется организацией современной конкурсной системы, базирующейся на корпоративной поруке репетиторов-преподавателей вузов и «специальных мерах профилактики» по недопущению провала на экзаменах.

Неформальный институт репетиторства олицетворяет систему так называемого «латентного взяточничества». Он оказывает значительное влияние на процедуру поступления в государственные вузы страны. Эта система не заинтересована во введении национального тестирования, а также в повышении качества школьного образования. Это позволило бы на основе полученных в школе знаний поступать в вузы, минуя репетиторство и взятки.

Следует отметить тот факт, что, даже оканчивая элитную специализированную школу, абитуриент пользуется услугами репетитора. Селективный отбор в учебные заведения нового типа, призванные готовить элиту, чаще всего заканчивается конкурсом родительских возможностей.

По оценкам респондентов, от 50 до 85% поступивших в «средние» и «престижные» вузы прошли подготовку с репетиторами. При поступлении на особо престижные специальности – практически все. При подготовке к поступлению в «непрестижные» вузы, в частности педагогические, к репетиторству прибегают редко.

Обычно с репетиторами по каждому предмету занимаются в течение 1–2-х лет. Набор предметов определяется количеством экзаменов. Чаще всего проводится три экзамена. Частота занятий зависит от сложности предмета и подготовленности абитуриента. Как правило, занятия проходят еженедельно по 1–2 часа, но по некоторым предметам, в первую очередь, по иностранным языкам, бывает и по два занятия в неделю.

Тарифы на частное репетиторство зависят от рейтинга репетитора, престижности специальности или вуза и платежеспособности населения, существенно отличающейся в разных регионах и типах городов [3, с. 138].

В наше время поступить на престижные специальности, не прибегая к услугам репетиторов (преподавателей вузов) или не обучаясь в профильном для вуза лицее, маловероятно. Но школьникам из семей с невысокими доходами и то, и другое почти недоступно. Следующая по доступности форма подготовки – индивидуальные занятия со школьными учителями. Ее может разрешить себе каждая третья из опрошенных семей. Самые распространенные формы подготовки – очные курсы и репетиторство – оказались наименее доступными с экономической точки зрения. Так, услуги репетиторов не в состоянии оплатить 38% семей, а занятия на очных курсах – 25%.

Обращая внимание на расхождение в оценках экономической доступности и распространенности использования разных форм подготовки в вуз, можно выделить несколько объясняющих это причин. Во-первых, школы неохотно идут на организацию факультативных занятий, их учащиеся жалуются на нерегулярность проведения факультативов. В части же школ администрация запрещает платные индивидуальные занятия учителей со своими учениками. Во-вторых, эффективность факультативных и индивидуальных занятий с учителями школ оценивается невысоко, так как они, прежде всего, направлены на подготовку к выпускным экзаменам, требования которых ниже, чем на вступительных в вузах. В-третьих, очные курсы и репетиторство дают необходимое качество подготовки, возможность обзавестись связями, а в случае очных курсов еще и получить льготы при поступлении. Поэтому родители рассматривают затраты на репетиторов и очные курсы как затруднительные, но необходимые для того, чтобы повысить шансы своего ребенка на поступление. Данные обсуждений показывают также, что экономическая доступность зависит не только от общей стоимости подготовки, но и от порядка ее оплаты. Формы подготовки, предусматривающие единовременную оплату, считаются менее доступными по сравнению с теми, где оплата производится в рассрочку. Индикатором экономической доступности образования может служить доля затрат на подготовку в структуре семейного бюджета.

Социологические исследования показывают, что лишь 18% семей ничего не тратят на дополнительную подготовку, а у 19% семей эти затраты составляют незначительную часть общих расходов [4, с. 19]. Для половины семей школьников подготовка к поступлению требует большого финансового напряжения, при этом 13% семей вынуждены брать деньги в долг или продавать что-либо из ценных вещей. По доле затрат на образование особо выделяются сельские жители. Большинство из них во время учебного года на дополнительную подготовку либо не тратят ничего, либо расходуют незначительную часть семейного бюджета. Однако деньги откладываются на период вступительных экзаменов для оплаты краткосрочных подготовительных курсов, транспорта и проживания в городе, а также для взяток членам приемной комиссии. Распределение ответов на вопрос об оплате подготовки показывает наличие тех же проблемных групп, которые были выделены ранее: неполные семьи, семьи пенсионеров и безработных, семьи с душевым доходом ниже 300 рублей. В этих социальных группах особенно высока доля семей, вынужденных брать в долг на оплату подготовки.

Преподаватели, как правило, формулируют мотивы занятия репетиторством весьма откровенно: низкий уровень заработка при высоком уровне квалификации; высокая востребованность репетиционных услуг; невозможность отказать знакомым и родственникам; личностная предрасположенность к занятию репетиторством; высокий уровень самореализации.

Услуги репетиторства наиболее развиты на предметных кафедрах: русского и иностранных языков, математики, физики, истории и др. Там, по оценкам респондентов, число преподавателей, занимающихся репетиторством, может достигать 80–85%. Профессора, в отличие от доцентов, старших преподавателей, ассистентов, в подготовку абитуриентов втянуты в меньшей степени. Они используют другие возможности для заработка, обладая высокой квалификацией.

Около 30–40% преподавателей, согласно полученным оценкам, или вообще отказываются от репетиторства, или занимаются им от случая к случаю, в связи с загруженностью и нежеланием лишний раз рисковать, оставляя за собой право работать только по рекомендации знакомых [3, с. 151]. Если резюмировать оценки, полученные в ходе интервью, то реальными ограничителями для интенсивного занятия репетиторством, как правило, выступают:

– высокий уровень квалификации, позволяющий найти более интересную и доходную работу;

– негласные требования со стороны руководства вуза, не приветствующего репетиторство;

– высокая загруженность лекционными формами работы на основном и дополнительном местах работы;

– личностная нерасположенность к занятию репетиторством;

– этические установки преподавателей;

– понимание того, что репетиторство – это нелегальная деятельность без лицензирования и взаимодействия с налоговыми органами.

Интенсивность занятия репетиторством определяется уровнем востребованности преподавателя, который во многом зависит от качества его работы и от предлагаемых условий. Как правило, основная часть преподавателей универси-

тетов, закрепившихся на рынке репетиционных услуг, имеют высокий уровень квалификации и всегда избирательны при выборе своих учеников [4, с. 152–153].

При выборе учеников репетиторы ориентируются не только на уровень их подготовленности, но и на уровень их мотивации, размер доходов родителей, а также нередко на капитал их социальных связей. Важным оправдательным мотивом для репетиторства является также сохраняющийся разрыв между школьной программой и вузовскими требованиями. Несмотря на то что, по оценкам респондентов, именно этот разрыв нередко стимулирует репетиторство, не стоит думать, что за любым репетиторством скрываются гарантии поступления.

Отношение к репетиторству среди преподавателей как к процессу, в котором занято не менее 50–60% вузовских преподавателей, в подавляющем большинстве или благожелательное, или нейтральное. Репетиторство воспринимается, в первую очередь, как способ честного зарабатывания денег. Выявленные тенденции в развитии репетиторской деятельности среди преподавателей дают возможность убедиться в том, насколько адаптивна эта деятельность к изменяющимся условиям. Широкий охват репетиторством преподавательского состава вузов свидетельствует о том, что рынок репетиционных услуг является весьма востребованным, а действующие на этом рынке преподаватели имеют возможность удовлетворять не только свои материальные потребности, но и потребности профессионального роста и самореализации. Одновременно нельзя не отметить, что доля педагогов, вынужденных заниматься репетиторством, остается достаточно большой. Хотя в реальности, если учесть нередко «оправдательный характер» высказываемых в ходе интервью оценок, эта доля может быть несколько ниже той, которая представляется самим респондентам [3, с. 157].

Существенным фактором воспроизводства репетиторской деятельности остается высокая готовность родителей платить за репетиционные услуги. Репетиторство за последние пятнадцать лет стало массовым явлением, традицией, с одной стороны, и превратилось в способ минимизировать риски при поступлении – с другой. При этом доминирующей группой среди родителей остаются те, кто предпочитает «репетиторство с гарантией». Хотя доля родителей, прибегающих к репетиторству как способу получения хороших знаний, также достаточно высока. Таким образом, репетиторство в современной России стало необходимостью, несмотря на то что многие родители не в состоянии оплачивать услуги преподавателей. В результате этого их дети остаются без необходимой подготовки, к тому же школа, к сожалению, не справляется с их подготовкой, так как учителя или не хотят осваивать новые программы по ЕГЭ в силу мизерной зарплаты или большой нагрузки, или не могут из-за недостатка знаний. Решить эту проблему можно, начиная именно со школьного образования. Необходимо поставить учеников в равные условия, обеспечить им хорошую профессиональную подготовку. Это зависит и от политики правительства, и от заинтересованности учителей в работе.

Система высшего образования стала в российском обществе одним из основных индикаторов социальной дифференциации. Придание ей разнообразных форм в виде различных типов учебных заведений на практике вылилось в механизм социальной селекции с помощью образования. Общество утратило относительно либеральную и доступную для всех социальных групп образовательную

систему. Возможность получения качественного высшего образования каждым членом российского общества является лишь теоретической, не подтверждающейся в реальности. К вершинам образовательной пирамиды, а значит и социальной, допускаются лишь те, кто может заплатить за развитие своих способностей. Развитие широкой сети платных образовательных услуг не может не иметь последствий социального характера. Система образования в современном российском обществе, вследствие ее коммерциализации, приобретает все более закрытый характер. Приоритетом при поступлении пользуются абитуриенты, относящиеся к более адаптированным к экономическим реалиям нашего общества социальным слоям [5, с. 127].

Еще одна проблема, которая постоянно воспроизводится, – коррупция в системе образования, которая является видом теневого предпринимательства. По данным социологических исследований, проведенных в казанских вузах (качественные исследования за 2007–2008 гг.), без взятки невозможно поступить ни в один из них. Так, на вопрос «Можно ли своими силами поступить в вуз?» большинство респондентов ответили отрицательно. Студентка Н. считает, что «в вуз своими силам поступить практически невозможно; необходимо иметь или связи, или деньги, несмотря на большой план приема студентов». Это означает, что нелегальный бизнес остается основным способом поступления в вузы. В меньшей степени, по результатам исследования, коррупция развита на «непрестижных» или «сложных для обучения», по мнению респондентов, факультетах различных вузов, таких, как филфак, татфак, физфак, мехмат, легкой промышленности и др. Многие студенты считают, что «на бюджете» в основном учатся все студенты «по блату», а на коммерческих отделениях – все остальные. На вопрос «Какие недостатки вы видите в системе образования?» студентка В. ответила: «Везде коррумпированность, я считаю, что умные дети должны учиться не на контрактной, а на бюджетной основе».

Некоторые студенты отметили, что систематически дают взятки и различные подарки педагогам во время сессий. По мнению К., «по многим предметам преподавателям приходится дарить подарки или давать денежное вознаграждение, особенно когда по каким-то причинам есть пропуски занятий». Эта проблема касается всех вузов. Таким образом, и в школьной системе (незаконные поборы с родителей якобы на благоустройство школы, платное поступление в наиболее престижные школы), и на уровне высшего образования, к сожалению, невозможно обойтись без нелегальных поборов. В целом эту проблему можно решить, только модернизируя всю систему образования.

Бороться с этим явлением возможно только с помощью демократизации всего общества, адекватной политики государства по поддержанию и социальному обеспечению всех, особенно низших слоев населения, поддержки средней школы, прозрачности сдачи ЕГЭ и вступительных экзаменов. В целом же система российского образования, наш взгляд, остается как и ранее, в советский период, одной из лучших в мире. Благодаря традициям профессионального обучения и высокоинтеллектуальным ресурсам отечественное образование в состоянии преодолеть кризис и в дальнейшем соответствовать всем международным стандартам.

Summary

V.V. Fursova. Shadow Entrepreneurship in Russian Education System.

This article presents analysis of an urgent problem of Russian society such as entrepreneurial activities in the educational system. Conclusions were made on the basis of the quantitative sociological research results. The article gives the definition of the entrepreneurship, displays its principal indications, and defines main kinds of the hidden entrepreneurship activities in the educational system: tutoring and corruption.

Key words: entrepreneurship, entrepreneurial activity, entrepreneurship criteria, market, tutoring, corruption.

Литература

1. *Зиятдинова Ф.Г.* Социальные проблемы образования. – М.: Рос. гос. гуманит. ун-т, 1999. – 282 с.
2. *Шереги Ф.Э.* Социология образования: прикладной аспект. – М.: Academia, 2001. – 464 с.
3. Высшее образование в России: правила и реальность / Отв. ред. С.В. Шишкин. –М.: Независ. ин-т социальной политики, 2004. – 406 с.
4. Доступность высшего образования в России / Отв. ред. С.В. Шишкин. – М.: Независ. ин-т социальной политики, 2004. – 498 с.
5. *Фурсова В.В., Ханнанова Д.Х.* Социальное неравенство в системе образования: отечественные и зарубежные теории и исследования. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2007. – 225 с.

Поступила в редакцию
27.04.09

Фурсова Валентина Владимировна – кандидат социологических наук, доцент кафедры социологии Казанского государственного университета.

E-mail: *vafursova@yandex.ru*