

# СОБСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ менеджеров по продажам в образовании

**Анатолий Борисович Вифлеемский,**  
доктор экономических наук

Статья Е.А. Ямбурга заставляет задуматься... и в ряде вопросов не согласиться с авторитетным педагогом. Соглашаясь с его оценкой угрозы национальной безопасности вследствие отсутствия грамотной стратегии развития образования, считаю необходимым говорить об отсутствии не только грамотной стратегии, но и тактики, а также в целом об антиобразовательном характере образовательной государственной политики в России.

Понятно, что для авторитетного педагога слово «бухгалтер», да ещё с добавлением уничижительного прилагательного, в данном контексте — ругательное (ещё более жёсткое выражение — *счетовод*). И если бы невороватый бухгалтер действительно пришёл на смену учителю, было бы плохо, но всё же не так плохо, как сейчас: у хорошего бухгалтера дебет с кредитом сходится, а отчётность отражает действительное состояние дел.

В нашем же образовательном ведомстве мы видим слишком часто, насколько нерационально тратятся скудные ресурсы, а отчётность (особенно по комплексным проектам модернизации образования) настолько искажает действительность, что руководству страны уже требуется вести «чёрную бухгалтерию», чтобы понять реальное состояние

дел в отрасли. В управлении образованием думают одно, говорят другое, делают третье, а получается четвёртое!

Уже годы действуют вороватые «менеджеры по продажам» в худшем значении этого слова, которое можно часто слышать из уст М. Задорнова. Их главная задача — «впарить» вам ненужное, а также обеспечить себе солидную прибавку к зарплате. Вот и «впаривают» ЕГЭ, НПФ, НСОТ, а также многое другое государству, тратя огромные деньги на так называемые эксперименты, реальный результат которых не важен, так как он заранее очевиден. В советское время такого «менеджера» называли честнее — продавец. Правда, тогда «впаривать» вследствие повсеместного дефицита ему было незачем, и воровали поменьше. Зато он себя чувствовал самым главным человеком, также как чувствуют себя теперь в образовании реформаторы — «менеджеры по продажам».

И не стоит заблуждаться по поводу стратегического менеджмента. Он просто не входит в компетенцию «менеджеров по продажам», каковыми стали руководители отрасли и их «экспертная» свита, стремящиеся к превращению системы образования в сеть магазинов эконом-формата по продаже образовательных услуг. Причём, учитывая их стремление к экономии, трудно

А.Б. Вифлеемский. **Собственные интересы менеджеров по продажам в образовании**

ожидать высокого качества этих услуг, но вот то, что государство-заказчик будет стремиться заплатить за них подешевле — гарантировано. Целеполагание и смыслы реформирования образования у этого «менеджера» есть, в чём также не стоит заблуждаться. Всё направлено на «оптимизацию», т.е. сокращение расходов.

Начнём с фундамента «модернизации образования» — экономики образования и его сервисного обеспечения. Здесь основой стало так называемое НПФ (нормативное подушевое финансирование), а следом и так называемая «новая» система оплаты труда. Всё было подчинено целям сокращения (так по-русски следует переводить «инновационный» термин «оптимизация»).

Нормативы не имеют никакого отношения к реальной стоимости оказываемой образовательной услуги и фактически рассчитываются путём деления объёма средств, который соизволяют выделить финансисты на число учащихся. А сам объём средств получается исходя из перемножения того, что удалось потратить на образование из бюджета в предыдущий год, и некоего индекса-дефлятора (поправочного коэффициента). Фактически это нормативы деградации образования.

Любимая реформаторами «поддержка лучших» также подчинена целям оптимизации — ведь остальным не достаётся ничего, в лучшем случае только крошки с «барского стола».

Принципиальная новизна «новой» системы оплаты труда, если абстрагироваться от используемых формул, сводится к кардинальному снижению дифференциации в оплате труда высококвалифицированных педагогов и малоквалифицированного персонала. Если в Москве это ещё не столь заметно, то в регионах уборщица и учитель получают всё более близкие по размеру зарплаты, а их должностные оклады «по ПКГ» уже вообще почти неразличимы. В рамках ЕТС

этого сделать было уже нельзя, учитывая критику ЕТС именно за это. Вот и потребовалась «новая» система, которая объективно значительно хуже ЕТС.

Что касается «стимулирующих фондов», то в школах они были всегда, когда на них выделялись деньги, только при ЕТС такие фонды назывались «надтарифными». А при новой системе во многих регионах их теперь не стало вовсе, так как нормативы финансирования просто не увеличивали, но требовали увеличить оклады учителей. Никаких 30% стимулирующего фонда в большинстве регионов страны нет, в лучшем случае есть отчётность об их наличии! И здесь также не стоит заблуждаться.

А в некоторых «особо одарённых» регионах (регионы-консультанты в рамках КПМО), например в Санкт-Петербурге, вообще с самого начала официально нормативным актом ограничили стимулирующий фонд 10% базового фонда (напомню, что при ЕТС ограничение было 25% фонда оплаты труда). И это тоже называется «новая система оплаты труда», да ещё, консультируя другие регионы, «питерские» образовательные менеджеры-консультанты рекомендовали внедрять именно такую НСОТ.

Точно так же автор статьи добросовестно заблуждается, полагая, что деньги действительно куда-то следуют за учеником. На самом деле всё осталось чаще всего по-прежнему. В основе расчётов финансистов средние расходы на ученика лежали и во время советской власти (для расчётов расходов на уровне регионов и муниципалитетов), только вот на микро-уровне конкретных учреждений они не использовались никогда.

Не используются в большинстве случаев они и сейчас. Ведь есть масса «поправочных» коэффициентов, которые существенно (в разы) могут поправить стоимость «детской души». Просто с помощью системы НПФ нашли возможность

на макроуровне перестать использовать большинство поправочных коэффициентов и сократить общий объём средств, выделяемых на школы. А дальше на местах доделают всё необходимое — сократят школы (в первую очередь сельские, что уже сделано, затем и переполненные городские).

Что касается «возможностей бюджета», то в немалой степени здесь есть ещё и зависимость от желаний высших региональных чиновников выделить средства на цели образования. Введение же «человеко-часов», во-первых, незаконно, а во-вторых, большего плевка в душу педагога представить трудно. Что ещё в нашей стране можно купить за эти деньги? За 2–4 рубля купить ничего нельзя, только «ученико-час» у учителя.

«Школа теперь получает государственное задание на предоставление сервисных услуг населению и отчитывается за их количественное и качественное оказание», — пишет автор. Формально это так. На самом деле чаще всего школа получает некую бумажку с таким названием, а затем сдаёт кучу дополнительных отчётов с некими показателями. Ну не считать же отчётом «о качественном оказании услуг» бумаги, в которых школы отчитываются, что доля сдавших ЕГЭ у них почти сто-процентная?

Ошибочно и высказанное в статье мнение о том, что в качестве «генеральной линии развития» дошкольного образования и «соответствующей ей должностной обязанности воспитателей выдвигается «уход и присмотр за детьми». На самом деле опять же всё подчинено идеологии оптимизации. Просто мы видим лишь первый шаг элементарной двухходовки — чиновничьей комбинации.

Ведь именно «уход и присмотр за детьми» — самое дорогостоящее в дошкольном образовании. Посмотрите хотя бы на свежепринятые нормативы финансирования дошкольных учреждений Москвы. Ведь «дошкольное образование» можно свести к нескольким 15-минутным занятиям с детьми в день. Всё остальное — «присмотр и уход».

А теперь следует вспомнить, что есть несколько судебных решений высших российских су-

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

дебных инстанций (Верховного и Конституционного судов), в которых разъясняется, что в России бесплатно только дошкольное образование, а вот за содержание детей надо платить. И стратегия реформирования дошкольного образования нацелена на то, чтобы оставить обязательное бесплатное дошкольное образование без «излишних» затрат на содержание детей в дошкольных учреждениях. Для этого придумываются и различные «новые формы» — группы краткосрочного пребывания, будут создаваться «консультационные пункты» для родителей. Для этого и выделяется из дошкольного образования «содержание и уход», которое не является бесплатным и обязательным.

Образовательные стандарты тоже имеют целью экономию средств бюджета: надо заплатить поменьше, вот и получают стандарты, не учитывающие никаких «отклонений». А одарённые дети — это же отклонение от стандарта... Хотя, конечно, для некоторых из них что-то останется по инерции, пока все не привыкнут к стандартно-низкосортному бесплатному образованию, не усвоят простую истину, что «за всё хорошее надо платить», причём немало, учитывая вороватость «менеджеров по продажам».

А система «бакалавр» — «магистр»? Разве её стали бы вводить, если бы это не позволило сэкономить на оплате «услуг» вузов? И сокращается число вузов по тем же причинам (особенно слияние с классическими университетами). И в вузах, и в школах, и в детских садах — одна и та же элементарная двухходовая комбинация чиновников — «менеджеров по продажам».

На первом этапе происходит сокращение учреждения путём слияния, например, педвуза с университетом. Финансовой экономии пока нет никакой,

**А.Б. Вифлеемский. Собственные интересы менеджеров по продажам в образовании**

даже могут демонстративно добавить финансирования, так сказать, «смазку» для скорости и лёгкости процесса.

Но затем будет второй ход — сокращение числа бюджетных мест в этом «объединённом» вузе-франкенштейне. И вуз сам сократит набор на малостребованные профессии. Кто-нибудь сомневается, что это будут прежде всего группы будущих учителей?

Ведь если просто сократить набор в педвузы, или их закрыть, то шума и протестов от «педагогической общественности» будет немало. А в случае успеха двухходовой комбинации смерть педагогического образования наступит естественным путём,

без сильного шума. Вспомним высказывание бывшего министра А. Фурсенко о лишних 200 тысячах учителей: вот и ответ, куда деть «лишних» педагогов.

Что касается обновления директорского корпуса, я, как и Е.А. Ямбург, тоже заблуждался, считая, что не так уж много желающих на «расстрельные» директорские должности. Однако повышение зарплаты руководителям образовательных учреждений всё же сделало эти должности привлекательными для определённых категорий людей. А чиновники нашли идеальных (как они считают) руководителей для школ: всё чаще директорами становятся отставные военные (сокращение в армии прошло большое). И есть у них главное для «менеджеров» качество — привычка исполнять приказы без обсуждения.