

Школа: социальный кризис и коммерциализация

Окончание. Начало см.: НО, 2000. № 8.

Михаил РУТКЕВИЧ, член-корреспондент РАН

В 8-м номере журнала опубликована первая часть статьи члена-корреспондента РАН Михаила Николаевича Руткевича “Школа: социальный кризис и коммерциализация”. В ней показано, что сегодня произошло раздвоение общеобразовательной школы по социальному признаку, а тем самым возвращение к классовой (сословной) школе, которая существовала в России сто лет назад. Этот процесс ещё далеко не завершён, ибо школа принадлежит к тем общественным институтам, которые обладают значительной инерционностью.

Автор приходит к выводу, что сегодня российская общеобразовательная школа уже стала средством, способом переноса, трансляции социального неравенства на молодое поколение, закрепления и углубления этого неравенства среди молодёжи, а тем самым и всего общества в ближайшей перспективе.

Предлагаем вашему вниманию заключительную часть статьи, в которой речь идёт о коммерциализации школы.

Коммерциализация школы: два основных направления

Мы условно подразделим эти два направления в зависимости от того, куда и кому поступают средства от родителей (в известной степени также от спонсоров и предприятий):

а) на счета государственных (муниципальных) школ, которыми распоряжаются директора под контролем (большой частью фиктивным) попечительских советов; эти средства должны использоваться на поддержание материальной базы учебных заведений, дополнительную оплату учителей и другого персонала и т.д. и выступают как дополнение к государственному финансированию школы;

б) на счета частных школ, частных лиц, предпринимательских структур, предоставляющих “образовательные услуги” или занятых в сфере так называемой образовательной индустрии, изданием учебников и учебных пособий, письменных принадлежностей, школьной формы, детского спортивного снаряжения и многого другого, что требует школа от учащихся и их родителей для обеспечения нормального учебного процесса.

Вошедший в официальные документы и повседневную лексику термин “предоставление образовательных услуг” (в том числе “дополнительных образовательных услуг”) мы считаем не слишком удачным, он несёт на себе клеймо рыночных отношений, где господствует правило: всё продаётся и всё покупается. На деле образование, независимо от установки на воспитание в духе любой идеологии и тем более при наличии такой установки, *неотделимо* от личности воспитателя, от нравственного и духовного воспитания вообще. Поэтому понятие “оплачиваемой услуги”, т.е. покупки и продажи услуг лица (лиц, учреждений) в сфере образования и воспитания, умственного и эмоционального воздействия воспитателя на воспитуемого, представляется нам неверным. Оно допустимо лишь в том ограниченном смысле, который был выражен Пушкиным в известных строках: “не продаётся вдохновенье, но можно рукопись продать”. Между тем это понятие, в том числе услуги, вошло в обиходное сознание, закреплено в официальных документах на бюрократическом языке, а поэтому стало широко проникать и в научную литературу. Мы усматриваем в этом вопросе не “терминологический” смысл, а одно из многочисленных следствий *абсолютизации роли рыночных отношений* в общественном сознании. Внедрению этих услуг, равно как и соответствующего понятия в умы, способствовало, с одной стороны, сознательное принижение радикал-либералами воспитательной роли образования под флагом “деидеологизации” обучения детей в школе (на деле они попросту одну идеологию пытались заменить другой), с другой стороны — непрерывное расширение платности

обучения, коммерциализация всех звеньев системы образования.

Предложенное выше подразделение финансовых потоков до известной степени условно, поскольку часть средств, поступающих от родителей, предприятий и т.д. в школы, вопреки положению Закона РФ “Об образовании” и официальным предписаниям, присваивается директорами школ и их окружением, дельцами, обслуживающими учреждения образования. *Коррупция* пронизала отношения в российском обществе наших дней сверху донизу, и сфера образования не может оказаться исключением. Взятничество, начиная с “добровольного” взноса родителей при определении своего чада в детский сад или первый класс элитной (или расположенной в другом районе города) школы и вплоть до распределения серебряных и золотых медалей, получило широкое распространение. Коррупция при приёме в высшую школу и далее, вплоть до написания и защиты докторских диссертаций, приобрела ещё более масштабный характер, но рассмотрение этих явлений вывело бы нас за пределы рассматриваемой темы.

Что же касается доходов, минующих школу и достающихся частным лицам, их следует, на наш взгляд, также подразделить на две категории. Во-первых, речь должна идти о зарботке, о *трудовом доходе* по официально заключённому, чаще устному контракту, соглашению между родителями и так называемыми репетиторами и другими нанимаемыми в целях обучения детей лицами. Этот вид дохода характерен для “лиц свободных профессий”, к которым по всем признакам следует отнести и педагогов, занятых преимущественно частной практикой. Вследствие нищенской оплаты труда учителей в государственных организациях они в поисках приработка занимаются оказанием частных услуг, причём этот приработок, второй источник дохода для многих оказывается на деле основным, поскольку преподавательский труд по соглашению, как правило, оплачивается несравненно выше, чем в государственных школах, техникумах, вузах, научных учреждениях. В качестве промежуточной формы следует рассматривать доплату учителям из директорского фонда (в московских муниципальных школах от 500 руб. до 2 тыс. руб.), сравнительно более высокую оплату за дополнительные услуги в них же и зарплату учителей в частных школах. Сегодня существует колоссальный разрыв в оплате лиц наёмного труда в государственных организациях по ставкам ЕТС и в частных фирмах, особенно тех, которые принадлежат иностранцам или созданы с их участием. Это полностью относится и к учреждениям образования, которые работают по международным проектам, пользующимся поддержкой фонда Сороса “Открытое общество” и других фондов, преследующих далеко не бескорыстные цели насаждения среди молодёжи западного менталитета.

Во-вторых, речь должна идти о *предпринимательской прибыли*, присваиваемой организаторами, которые рано или поздно становятся **фактическими собственниками** частных учебных заведений, а также предпринимателями в таком весьма прибыльном деле, как издание учебников и учебных пособий, детской литературы, и других отраслях “образовательной” индустрии. Поистине “золотой жилой” для реформаторов от образования стало издание учебной литературы. Если в СССР было 130 стабильных учебников, рекомендованных министерством, то ныне их в РФ более тысячи. Это излишнее многообразие было инициировано сначала широкой пропагандой “новаторами от образования” вариативности учебных программ, планов, учебников, а затем официальным поощрением вариативности в Законе РФ “Об образовании”. И здесь, как и во всех других сферах, предприниматели вынужденно исповедуют “золотое правило” советника президента Ельцина А. Лифшица “надо делиться”: часть прибыли ими “отстёгивается”, во-первых, чиновникам Министерства образования, членам экспертных советов, утверждающих учебные пособия, сотрудникам институтов Российской академии образования, без помощи которых нельзя получить “добро” на издание очередного учебника, методического пособия и т.д., во-вторых, криминалитету, т.е. организованной преступности, которая давно и прочно контролирует эту сферу бизнеса. Скандальные увольнения чиновников Минобразования, вплоть до заместителей министра, равно как заказные убийства видных книгоиздателей, наглядно свидетельствуют, что упомянутые три фракции связанных с этим видом бизнеса “новых

русских” готовы перегрызть друг другу глотку ради миллионных доходов — точно так же, как в шоу-бизнесе или алюминиевой промышленности.

Количественная оценка средств, поступаемых от населения по всем упомянутым каналам в сферу образования, вызывает затруднения, поскольку “крутятся” они в основном в “теневой” экономике, да и в легальном бизнесе значительная часть доходов утаивается от налогообложения. Известным ориентиром могут служить цифры, приводимые в документе Центра стратегических разработок, хотя, на наш взгляд, они должны быть скорректированы в сторону увеличения. Государственное и муниципальное финансирование образования на 2000 год оценивается ЦСР в 3,2% ВВП, в то время как 1,7% ВВП затрачивается предприятиями и населением. Однако из последних 1,7% в учебные заведения поступает только 1%, что в сумме даёт 4,2% ВВП; стало быть примерно 0,5% ВВП остаётся на доходы частных лиц и предпринимательских структур, находящихся вне учебных заведений. Эти подсчёты были даны ЦСР для сферы образования в целом, причём отмечено, что до 40% “негосударственных” вложений (около 0,7% ВВП) затрачивается на “преодоление рубежа между общим и высшим профессиональным образованием”. Если принять предполагаемый ВВП за 2000 год в 7 трлн. рублей, то на репетиторство перед поступлением в вуз, платные курсы и взятки в институтах и университетах придётся около 0,7% ВВП, т.е. 350 млрд. рублей.

Эта поразжающая воображение цифра скорее преуменьшена. В прессе приводятся расценки, принятые в среде “репетиторской аристократии” в Москве: по английскому языку от 7 до 25 долларов в час, по математике от 8 до 30, по русскому языку от 4 до 20, по физике от 7 до 20 и т. д., причём ставки репетиторов, которые не дают объявлений в газеты, подыскивая “своих” абитуриентов через сеть знакомств, колеблются в диапазоне от 15 до 30 долларов (*Чернышёва Л. Сухомлинский “по вызову” // НГ — Круг жизни. 2000. № 5. С 13*). При нынешнем курсе американской валюты (27–28 руб.) доходы такого “аристократа” от педагогики составляют миллионы рублей в год. Естественно, эта категория частных педагогов связана со “своими” вузами, так что занятия с ними дают известную гарантию поступления и служат также формой взятки. Доходы опытных репетиторов в крупных вузовских центрах вполне сравнимы с доходами других преуспевающих лиц свободных профессий, как-то популярных артистов и адвокатов (кроме наиболее элитных), а также бизнесменов средней руки.

Затрачиваемые состоятельными семьями средства на “преодоление рубежа между школой и вузом” идут на преимущественное пополнение вузов молодёжью именно из этих семей. Налицо серьёзнейшая социальная проблема. Именно поэтому руководство Министерства образования ратует за постепенное внедрение тестирования выпускников средней школы сотрудниками независимой федеральной экзаменационной комиссии с филиалами по всей стране, с тем чтобы приём в вузы осуществлялся в зависимости от его результатов. Похожая система действует в США, где выпускник средней школы имеет право подать документы на зачисление без экзамена в несколько университетов; последние отбирают студентов в зависимости от устанавливаемого каждым из них минимума баллов, полученных кандидатом при тестировании. С некоторыми поправками по части финансового обеспечения будущих студентов (так называемые государственные именные финансовые обязательства) эта система вошла в разработки ЦСР и сразу же встретила ожесточённое сопротивление в либеральных СМИ. За статьями с критикой в адрес министра В.М. Филиппова без труда обнаруживаются интересы ущемляемых категорий дельцов “от педагогики”. Вместе с тем в печати высказываются справедливые суждения о трудностях введения всеобщего тестирования выпускников школ в России вследствие колоссальных различий в уровне их подготовки, тем более что проведённые в некоторых регионах эксперименты не дали однозначного результата. Обоснованными представляются также опасения, что предлагаемый новый порядок комплектования высшей школы, по которому упраздняются приёмные экзамены и тем самым личные впечатления от уровня знаний и способностей абитуриентов, может привести к снижению качества набора в вузы, а также

“переносу” коррупции с приёмных комиссий вузов на нижележащие этажи — в школы и центры, которые будут осуществлять тестирование (См.: Ваганов А. Министр Филиппов переходит на евростандарт // НГ. 01.09.2000. С.1. Следует заметить, что приём по результатам тестирования принят в США. В Германии, Франции и ряде других стран Европы принимают на первый курс университетов всех, кто имеет соответствующий диплом гимназии, лицея и т.д., но в течение первых года-двух отсеивается значительная часть студентов. (См. также: Кириллова С. Призрак экзамена // Московские новости. 2000, № 25, С. 17.).

Доходы по первому из указанных выше направлений, поступаемые в распоряжение директоров школ (при контроле попечительских советов, родительских комитетов и т.д.), — это оплата семьями учащихся уже упоминавшихся выше дополнительных образовательных услуг. Эти средства должны использоваться в первую очередь на оплату труда тех педагогов, которые ведут соответствующие занятия — как собственных, школьных, что даёт возможность им несколько повысить зарплату, так и приглашаемых извне — тренерам по отдельным видам спорта, преподавателям музыки, иностранных языков, информатики и т.д. К оплате дополнительных услуг родителей уже “приучили” — хочешь, чтобы ребёнок получил дополнительные знания и умения — плати деньги, если таковые имеются, если же их нет — ребёнок поневоле обойдётся минимумом.

Специальное исследование, проведённое по этому вопросу уральскими социологами в г. Ноябрьске (Ямало-Ненецкий автономный округ), показательно для регионов-доноров, где материальное положение населения относительно благополучно. ЯНАО — основная база добычи газа в стране, Ноябрьск, судя по выступлениям мэра в центральной печати, — город процветающий. Об этом свидетельствует тот факт, что в Ноябрьске с его сотысячным населением открыты филиалы трёх екатеринбургских вузов и, кроме того, ишимского пединститута, стало быть, местная молодёжь может получить высшее образование, не выезжая в дальние края. По данным Л.Я. Рубиной и С.Н. Айрапетовой среди выпускников средних школ города 68% планируют продолжать образование в высшей школе, а среди родителей на этот вариант настроены 70%. Отсюда высокий спрос на дополнительные занятия в школах города. Приведём (частично) данные опросов учащихся и их родителей насчёт потребностей в дополнительных образовательных услугах (в % к числу опрошенных) (Рубина Л.Я., Айрапетова С.Н. Может ли социология помочь в формировании социального заказа на образование? // СОЦИС. 2000. № 5. С. 86).

Эти данные наглядно свидетельствуют, во-первых, о том, что учащиеся реалистически оценивают недостатки обучения по школьному учебному плану. Если “подготовка в вуз” и “устранение пробелов в знаниях” характеризуют настроенность на продолжение образования, то недостаточность подготовки по овладению персональной ЭВМ и иностранному языку, практических сведений о механизме рыночной экономики, а также недостаточное внимание школы к физической подготовке учащихся, сохранению их здоровья — таковы общеизвестные минусы работы школы по всей стране. Заметим в этой связи, что даже в Центральном округе Москвы 28% школ вообще не имеет компьютеров! Во-вторых, эти данные свидетельствуют о том, что родители свыклись с необходимостью дополнительно выделять деньги на обучение старших школьников, причём их мнения о том, за что надо платить, в основном совпадают с мнениями учащихся, хотя в мнениях родителей более ярко выражена “практическая” сторона — подготовка в вуз и необходимое для поступления в него устранение пробелов в знаниях, особенно по профильным предметам и иностранному языку.

Если платить за дополнительные услуги родители в большинстве согласны, то иначе обстоит дело с другим источником пополнения школьного бюджета, который в массовом сознании получил вполне адекватное наименование *поборов с родителей*. Их тоже школа взимает якобы с согласия родителей, но это согласие сплошь и рядом оказывается вынужденным и встречает сопротивление.

В сравнительно недалёкие советские времена отпускаемых государством денег школе также не доставало, поскольку система образования финансировалась по “остаточному

принципу”, заранее предполагалась “подпитка” входящих в эту систему учреждений из других источников. Что касается ПТУ, техникумов, вузов, институтов повышения квалификации и т.д., то большинство их принадлежало ведомствам либо даже находилось при крупных предприятиях (например, при Уралмаше имелись ПТУ, техникум, вечерний вуз — филиал Уральского политехнического института). Они отвечали за подготовку и переподготовку профессиональных кадров нужного профиля и квалификации для отрасли (предприятия). Известная часть общеобразовательных школ также находилась на балансе ведомств, например, Министерства путей сообщения и отраслей ВПК (в закрытых городах) и т.д. Подавляющее же большинство общеобразовательных школ имело *шефов*, т.е. предприятия, учреждения, совхозы и колхозы, которые постоянно оказывали “своим” школам помощь материалами для ремонта, топливом, приборами, книгами для библиотеки, организацией летнего отдыха детей и подростков и т.д. Особенно ощутима была эта помощь сельской школе, поскольку правление колхоза или дирекция совхоза рассматривала заботу о ней как свою непосредственную обязанность перед учениками и их родителями — работниками этого сельхозпредприятия, а также учителями. Многие колхозы строили школы и выдавали продукты учителям наравне с членами колхозов, обеспечивали их жильём, топливом на зиму и т.д.

Переход к рыночным отношениям и бедственное положение большинства предприятий покончили с этой системой; отдельные уцелевшие её остатки не меняют общей картины. Обнищавшая школа вынуждена обходиться государственными (региональными, муниципальными) ассигнованиями, которые недостаточны даже для текущего ремонта, уборки помещений, охраны имущества, оплаты коммунальных платежей. Директорам школ, чтобы обеспечить более или менее нормальное функционирование подведомственного учреждения, приходится добывать средства любыми путями. К ним относится сдача части учебных помещений, спортзалов и т.д. в аренду предпринимательским структурам, а также частным школам, которые, как правило, собственных зданий не имеют. Имевшие место в период повальной приватизации попытки приватизировать школьные здания не удалась благодаря сопротивлению Государственной Думы.

В настоящее время в качестве “шефов” подчас выступают так называемые добровольные пожертвователи, *спонсоры*. Это отдельные бизнесмены (или руководимые ими коммерческие структуры), которые либо сами учились в этой школе и сохранили чувство благодарности, либо отдали в эту школу на обучение своих детей. Их помощь воспринимается с благодарностью, но размеры спонсорства как явления преувеличивать не приходится, да и достаётся их помощь, как правило, элитным школам.

Главным же источником дополнительных средств (помимо оплаты дополнительных услуг, о чём речь шла выше) для школы стало “привлечение средств населения” в форме явных или замаскированных поборов с родителей, которые проводятся руководством школ с самыми различными целями: на ремонт школы; на доплату уборщицам, сторожам, гардеробщицам и иному обслуживающему персоналу, который получает от государства за свой труд сущие гроши — от 165 до 300 рублей; на сбрасывание снега с крыши и приведение в порядок школьного двора; на приобретение учебных пособий для школьной библиотеки; на оплату просроченных платежей за электричество, воду, тепло и т. п. (см.: *Савин А. Поборы в школе // Известия. 03.03.2000. С.6*) Эта практика укоренилась в соответствии с формулировкой Закона РФ “Об образовании”, где сказано, что школы могут привлекать финансовые средства за счёт предоставления платных услуг и добровольных пожертвований физических и юридических лиц. Об услугах мы уже упоминали, но сколь “добровольными” оказываются “пожертвования физических лиц” на отмеченные выше цели? И на цели не столь очевидные, например, на приобретение спортивного инвентаря, компьютеров или школьной формы, которая ныне не обязательна? Вот типичный диалог на эту тему между одним из родителей и В.М. Филипповым, приведённый в газете “Московский комсомолец” в канун нового 2000/01 учебного года:

Вопрос: В школе вводится школьная форма, с родителей собирают деньги на её пошив;

я покупать форму не хочу, как быть?

Ответ: Школьная форма отменена несколько лет назад, вводить собственную форму школа может только с согласия родительской общественности; если не хотите покупать — вас никто заставить не может... (см.: МК. 28.08.2000. С. 5).

Родители в неловком положении — денег на ненужную форму нет, но подросток просит, требует, он не хочет выглядеть среди сотоварищей белой вороной... Аналогичным образом обстоит дело с организацией выпускных вечеров. “Родительская общественность”, вооружённая решением попечительского совета, которым заправляют люди состоятельные, выносит решение о сборе непомерных сумм с каждого выпускника — каково быть тем родителям, которые этой суммой не располагают? На первый взгляд — дело добровольное и школа как учебное заведение здесь не при чём. На деле дирекции необходим престиж, организаторы вечера нанимают школьный персонал и дают ему возможность дополнительно подзаработать, так что школа оказывается заинтересована в этого рода поборах и способствует им.

Столь же многообразны формы взимания денег с родителей, которые проводятся под явным давлением и к тому же противоречат законам. В том же номере “МК” приведён разговор другого родителя с министром: в лицее предложили внести предварительный взнос в размере 650 рублей и ещё ежемесячно выплачивать по 350 рублей якобы на ремонт и приобретение учебных пособий... Ответ был таков: никаких взносов вы платить не должны, это незаконное требование лицея... оставьте телефон, мы сообщим вам о результатах... (Там же). У министра не хватает времени и сил разбираться со всеми школами только в Москве, не говоря о стране в целом, поскольку это явление приобрело массовый характер. Вступительные взносы во многих школах требуют даже при приёме ребёнка в первый класс под самыми различными предлогами: не наш микрорайон, все места уже заняты, ваш ребёнок отстал в развитии, а у нас “продвинутая” школа, и т.п. В другой беседе по “горячей линии” министру пришлось доказывать, что дирекция московской школы № 1945 не имела права при зачислении ребёнка в первый класс требовать от родителей преподнести школе на выбор цветной телевизор либо ковёр (см.: АиФ. 2000. № 26. С. 8).

Таким образом, поборы с родителей стали в школе повседневным явлением. Директора, прикрываясь “мнением общественности” в лице попечительских советов, родительских собраний по классам и т. д. при попустительстве местных органов управления народным образованием используют самые разнообразные способы выжимания денег из семейных бюджетов. Это, с одной стороны, способствует пополнению нищего бюджета и выживанию школы, с другой стороны, прежде всего в условиях большого города, используется для того, чтобы подобрать таких родителей, которые имеют возможность платить, и отказывать тем родителям, которые такой возможности не имеют. Особо следует подчеркнуть, что речь идёт не о негосударственных учебных заведениях, не о частных школах, где такой порядок как бы “естествен”, а о школах государственных (муниципальных), призванных обеспечить “равные шансы” получения образования всем детям, “бесплатность всеобщего среднего образования” и тому подобное — мы приводим выдержки такого рода из самого последнего важнейшего государственного документа — Национальной доктрины развития образования в Российской Федерации.

Обратимся теперь к финансовому потоку № 2, который идёт не в школы и не может, хотя бы с оговорками, быть причисленным к трудовому доходу частных лиц, а является разновидностью предпринимательской прибыли. Сведений о прибылях в отраслях, которые производят детскую, спортивную в том числе, одежду и обувь, канцелярские принадлежности, краски и кисточки для рисования, ранцы и т.д., мы не имеем. Весьма затруднительно также определить, какая часть расходов на приобретение этих предметов может быть отнесена к семейным затратам на общее образование как составной части общих расходов на содержание молодого поколения — от рождения до 15–17 лет и далее, поскольку в расходы на образовательные цели входят также затраты на профессиональное образова-

ние, а школьная одежда и обувь могут служить ребёнку круглосуточно. Поэтому ниже мы остановимся в основном на двух явлениях:

- а) необходимым “оснащением” школьника, прежде всего учебным;
- б) частной школе.

Подготовка 6–7-летнего ребёнка к началу занятий в школе всегда была связана не только с волнениями родителей, психологическими трудностями при переходе от детского сада или семьи к строгостям школьной жизни, дисциплине на уроках, складыванию отношений в новом детском коллективе и т. д., но и с материальными затратами. В не столь давние времена эти затраты были вполне умеренными и посильными для подавляющего большинства семей, а учебная литература выдавалась в школе бесплатно, кроме того, её можно было бесплатно взять в библиотеке. Вместе с обнищанием основной массы населения и упразднением льготных цен на детские товары проблема “собрать ребёнка в школу” стала серьёзным испытанием для большинства семей. Надо в краткий срок приобрести подходящую одежду (а если в школе заведена форма — тем более), одежду и обувь для занятий физкультурой, ранец и его стандартное содержимое, учебники и рекомендуемую школой дополнительную литературу.

“Собрать” ребёнка в первый класс в Москве в нынешнем году, даже при успешном поиске наиболее дешёвых товаров, стоит 3–4 тыс. рублей. Это в обычную школу, а в школу привилегированную, обещающую преподавание второго языка, музыки и прочего с первого класса, несравненно больше. Динамика роста расходов на эти цели по своему направлению противоположна по направленности динамике доходов населения. До “дефолта” в августе 1998 г. средний душевой ежемесячный доход составлял 170 долл., затем он снизился до 60 долл. и, постепенно повышаясь, достиг к лету 2000 г. 120–130 долл. т.е. меньше, чем два года назад. Ещё заметнее отставание по средней зарплате, она составляла на 1 июля с.г. 2.290 руб., что при курсе 27–28 : 1 равно всего лишь 80 долл. Живущие на зарплату — а таковых в стране большинство — оказываются в наиболее трудном положении. Между тем только “наполнение портфеля” первоклассника письменными принадлежностями в Москве обходилось в 1997 г. в 300, в 1998-м — в 400, в 1999-м — в 500, в 2000-м — в 750–800 рублей, а общие расходы на “сбор” возросли с 1500 до 4 тыс. рублей (*Костюкова О.* Портфельные инвестиции // *Сегодня.* 2000. № 190. С. 4–5). Более значительные затраты необходимы (без учёта покупки учебников — об этом далее) на экипировку старшеклассников, с возрастом содержание детей обходится дороже. В Москве только на канцелярские товары десятикласснику не хватило выданных дома 500 рублей, портфеля дешевле, чем за 500 руб., найти не удалось, на форму пришлось потратить более 2 тыс. руб. и т.д. (*Ильина Н.* Гамбургский счёт московского школьника // *НГ — Круг жизни.* 2000. №14. С. 9). При общей инфляции в 1999–2000 гг. порядка 20% годовых стоимость товаров для школьников росла значительно быстрее. Это свидетельствует о масштабе сверхприбылей, получаемых соответствующими отраслями бизнеса и торговлей, которые взвинчивают цены на детские товары и учебники перед началом учебного года, всячески используя психологическую установку родителей, которые готовы отказать себе в самом необходимом, лишь бы м о й ребёнок по приходе в школу 1 сентября имел всё необходимое и выглядел не хуже других.

Но главная проблема — учебники и иные учебные пособия: словари, книги, рекомендуемые для прочтения, калькуляторы, а теперь всё чаще домашний компьютер и все связанные с ним затраты — на картридж, бумагу, программное обеспечение и т. д. Бесплатное снабжение стандартными учебниками с передачей комплекта от одного класса к другому, следующему за ним по возрасту, сократилось до минимума. Главное же — в коренном изменении порядка подготовки, издания и рекомендации учебной литературы для школы. Усиленно пропагандируемая апологетами либерализма на волне “демократических реформ” ещё до принятия Закона об образовании 1992 г. вариативность образования и неразрывно с ней связанная и индивидуализация процесса обучения были санкционированы указанным законом. Это послужило основой для “борьбы со стандартами” в образовании,

для отмены стабильных учебников, для введения в учебный план, особенно в его национально-региональный и школьный компоненты, новых предметов, для написания и издания сотен новых учебников, во многом дублирующих друг друга. Про последствия этого многообразия и связанного с ним разнобоя (подчас прямой противоположности) в трактовке событий для содержания обучения в школе, для внесения в умы учителей и учащихся путаницы в понимании прошлого и исторических судеб России, равно как в выборе для изучения и трактовке содержания произведений русской литературы в формировании нравственных установок учащихся, следует говорить особо. Здесь же речь идёт об открывшемся для дельцов в сфере книгоиздания и книготорговли учебной литературой поистине “золотом дне”. Созданное специально в этих целях коммерческое издательство “Дрофа”, в организации которого решающая роль принадлежала стремлению видных руководителей Министерства образования заняться параллельно коммерческой деятельностью, по объёму изданий сравнялось с традиционным издательством “Просвещение”. Сверх того десятки частных издательств включились в издание учебных пособий, книг для чтения, словарей, детских энциклопедий, популярной литературы для детей, подростков и юношества. Существенную роль в умножении числа учебных пособий для средней (и высшей) школы по гуманитарным наукам сыграла масштабная деятельность фонда Д. Сороса “Открытое общество”, спонсировавшего издание учебных пособий вполне определённой идеологической направленности и щедро вознаграждавшего их авторов, а также тех учителей, которые ориентировались именно на эту учебную литературу, чему способствовало присвоение фондом звания “соросовских учителей” и раздача грантов.

Естественно, чем старше класс, тем больше предметов, больше простора для профильности в обучении, больше требуется разных учебников, а если по каждой дисциплине написаны, изданы, получили разрешение министерства на использование в школе не один, а несколько на выбор, учитель стоит перед сложной проблемой: что выбрать? В принципе преподаватель любого предмета может выбрать тот учебник, который ему (или педсовету школы) по вкусу, но приобретение всей гаммы рекомендуемых подростку учебников ложится на плечи семьи, а стоит каждый из них с учётом торговой наценки весьма недёшево. В результате сложилась ситуация, при которой обеспечение ученика учебной литературой при переходе из каждого класса в последующий обходится родителям всё дороже и дороже, но зато прибыли издателей учебной литературы и её распространителей неуклонно растут (*Вознесенский А. “Золотая” пора образования. НГ — Ex-Libris. 2000. № 33. С. 1*). Автор справедливо отмечает в подзаголовке, что “в погоне за прибылью отечественные издатели часто забывают наших детей”.

Обратимся теперь к *социальному* значению внедрения в школе дополнительных услуг, расширения практики поборов с родителей, роста стоимости учебников и остального снаряжения школьника в государственных общеобразовательных школах. Мы уже отмечали, что эти явления способствуют росту социального расслоения среди учащихся в зависимости от материального положения семей, и все они должны рассматриваться как проявления более общего процесса — *коммерциализации общеобразовательной школы*. Родители познают все прелести этого процесса уже при определении детей в первый класс, процедура приёма в который в Москве и других крупных городах используется для комплектования элитных школ с более состоятельным контингентом родителей. С каждым классом, вместе со взрослением ребёнка, превращением его в подростка, а затем в юношу и девушку растут затраты на обучение в государственной, якобы бесплатной школе. Подлинный с к а ч о к происходит после окончания основной школы (9-го класса) и при комплектовании двух старших классов (10–11-х), которые в большинстве школ, особенно в семи с половиной тысячах, принявших название гимназий и лицеев, являются профилированными, многопредметными, с наибольшим значением национально-регионального и школьного компонентов учебного плана. По сути дела ныне, когда учебные заведения, дающие начальное и среднее профессиональное образование на базе основного (9-х классов), перестали играть существенную роль при конкурсах в вузы, обучение в двух

старших классах стало основной дорогой для молодёжи, желающей получить в перспективе высшее профессиональное образование и связанные с ним преимущества на рынке труда. При всей привлекательности этого выбора жизненного пути для 15–16-летних растущее число семей вынуждены отказываться от продолжения их обучения в старших классах из-за отсутствия материальных возможностей, поскольку надо не только кормить и одевать детей, на глазах превращающихся во взрослых самостоятельных людей, способных помочь семье в преодолении трудностей, но и оплачивать растущие расходы, связанные с их дальнейшим обучением. Приведём данные по уже упоминавшемуся ранее сравнительно благополучному северному “газовому” городу Ноябрьску. Среди семей, которые посылают своих чад учиться в старшие классы, расклад таков: 29% семей платят за дополнительные услуги “без проблем”, 54% — “несмотря на испытываемые материальные затруднения”, 17% “платить не могут”. Как поступает дирекция школ с последней частью контингента, авторы исследования не упоминают. В руководимой А. Пинским московской школе № 1109 установлены расценки оплаты этих услуг — от 450 до 2800 руб. в месяц. Что касается детей, родители которых не имеют 450 руб. на эти цели, класс (т.е. собрание родителей) может “сброситься” на доплату сверхобязательного минимума в 150 рублей для малоимущих. И это т о л ь к о оплата услуг, добавьте сюда обеспечение учебниками, поборы и т. д., и вы получите общую картину, характерную для таких сравнительно благополучных регионов, как ЯНАО и Москва. В регионах, где доход на душу населения в несколько раз ниже, а также на селе положение в старших классах в общем и целом такое же, поскольку более велик удельный вес учащихся, которые не преодолевают барьер между основной школой и двумя дополнительными старшими классами, да и семьи, которые посылают детей доучиваться в гимназические классы, испытывают больше трудностей с оплатой расходов.

Поскольку мы рассматриваем социальную сторону кризиса общеобразовательной школы, необходимо обратиться к анализу социального состава родительского контингента. Сравнительный анализ социального “разреза” семей выпускников основной и средней школы был нами в своё время проведён на основе исследования их жизненных планов в 25 городах Российской Федерации (см.: *Руткевич М.Н.* Изменение социальной роли общеобразовательной школы в России // СОЦИС. 1996. №№ 11–12; *Руткевич М.Н., Потанов В.П.* После школы. Опыт социологического исследования. М., 1995 и др.). На весьма представительном эмпирическом материале было показано, что доля более обеспеченных семей и родителей с высшим образованием в 11-х классах значительно выше, чем в 9-х, в то время как удельный вес детей из семей рабочих и мелких служащих значительно ниже, они “вымываются” при переходе в старшие классы после окончания основной школы более чем наполовину. Отсылаем читателя к этим публикациям, но в подтверждение этой тенденции считаем необходимым привести данные проведённых В.Н. Шубкиным и Д.Л. Константиновским сравнительно-исторических исследований в школах Сибири (см. табл. № 2) (см.: *АиФ.* 2000. № 21. С. 9. Более подробные сведения и методика исчисления содер-жатся в книге: *Константиновский Д.Л.* Динамика неравенства. М., 1999).

Обращает на себя внимание, во-первых, неуклонное возрастание шансов на поступление в институт для выходцев из более привилегированных (руководители) и более образованных (специалисты) слоёв общества, прежде всего тех, кто ещё в школе ориентировался на продолжение образования в институте — от 38 до 58%, особенно тех, кому этот план удалось осуществить, — от 56 до 62%. Одновременно происходило сближение показателей “планирования” и “поступления”: если разрыв между ними в 60–80-е годы оставался практически на том же самом уровне и составлял примерно одну треть планировавших, то в 90-е годы он резко уменьшился до 4%; это означает, что среди данной категории абитуриентов поступили почти все, кто намеревался продолжить образование в высшей школе. Поскольку же руководители в подавляющем большинстве имеют высшее образование и в этом смысле также являются специалистами, то из таблицы следует, что интеллигенция в возрастающей степени осуществляет самовоспроизводство; расширение

её рядов за счёт выходцев из рабочих, крестьян, мелких служащих, конечно, продолжается, хотя бы потому, что в советских условиях происходил быстрый рост численности специалистов с высшим образованием, а рождаемость в семьях интеллигенции уже тогда составляла в среднем 1,5 ребёнка на семью; в последние годы она существенно снизилась во всём обществе. Во-вторых, из таблицы следует, что шансы на поступление в вуз детей рабочих, крестьян, служащих (подразумеваются служащие не по ответу на вопрос о социальном положении в стандартной анкете, а в социологическом смысле, когда проводится различие между слоями специалистов с высшим образованием и служащих без высшего или хотя бы среднего специального образования) на протяжении 60–80-х годов оставались примерно равными. Однако в годы “реформ” эти шансы резко пошли вниз во всех аспектах: среди всех выпускников, среди планировавших поступление и, в особенности, среди реально поступивших. Если в 60-е годы их шансы были меньше на треть по сравнению с выпускниками из семей руководителей и специалистов, то ныне меньше в два раза. Таково ещё одно подтверждение нашего тезиса, что социальная дифференциация резко возросла вместе с “реформами”, что она приобрела характер *социальной поляризации*, что она во всё возрастающей степени переносится на последующие поколения, т.е. наследуется и закрепляется.

Обратимся теперь к частной школе, оставив в стороне другие виды негосударственных учреждений общего образования, например, руководимых православными, мусульманскими религиозными объединениями; как известно, содержать школы в РФ разрешено конфессиям, имеющим не менее 15 лет регистрации. Эти школы пока что не получили широкого распространения, в то время как частных школ насчитывается более пятисот и в них проходит обучение примерно 0,5% учащихся. Рассредоточены частные школы по стране крайне неравномерно, они приобрели существенную роль в системе общего образования только в крупных городах, особенно в Москве, где их в 1999 г. было 118, т.е. 20% от общего числа по стране. И это неудивительно, так как в столице сконцентрировано большое число богатых людей, способных и желающих оплачивать по высокой стоимости обучение своих детей в комфортных условиях. Мы подчеркнули это слово не случайно. В частных школах могут быть предоставлены удобства, сравнимые с западными элитными пансионами или такими дореволюционными учебными заведениями для отпрысков знати, как пажеский корпус или институт благородных девиц. Время (и деньги) затрачивается в этих школах не только на изучение наук по выбору, но также постижение тонкостей этикета на официальных приёмах, на обучение верховой езде (в ряде школ для этих целей сохранился “своя” конюшня), балльным и современным танцам и т. д. Однако по оснащению лабораторий приборами, насыщению компьютерами и качеству получаемого образования, несмотря на малый состав учебных групп и хороший в целом подбор преподавателей (за счёт более высокой оплаты их труда), частные школы уступают лучшим муниципальным гимназиям и лицеям. Вот почему многие крупные бизнесмены и высшие представители властной бюрократии предпочитают посылать своих потомков на учёбу в имеющие многолетние традиции, связанные тесными узами с высшей школой элитные государственные школы, обеспечивающие более высокий и чётко профилированный уровень подготовки к обучению в высшей школе. К тому же значительная часть частных школ, организованных шустрými группами школьных педагогов, склонных к бизнесу и надеющихся на соответствующие доходы, получив сравнительно легко от властей лицензию на открытие, до сих пор не прошла аккредитацию, поскольку для таковой требуется совершить три выпуска из средней школы. Это создаёт большие неудобства, поскольку, чтобы получить полноценный аттестат, выпускники вынуждены сдавать экзамены в муниципальных школах.

О социально-экономической сущности частной школы в наших условиях было сказано ранее. Мы убеждены, что это весьма специфическая разновидность бизнеса, а получаемый её руководителями доход — типичный предпринимательский доход. Специфика частной школы (как и частного детского сада или коммерческого вуза) состоит в том, что основная часть прибыли является не превращённой частью прибавочного продукта, созданного

наёмным персоналом школы, а результатом весьма сложного процесса перераспределения прибавочного продукта, полученного в других областях бизнеса или присвоенного коррумпированной бюрократией с помощью взяток или системы участия, а также присвоенного организованной преступностью методами силового давления. Частная школа существует на средства, поступающие от бизнес-бюрократии, озабоченной будущим своих последующих поколений.

О масштабах этого перераспределения можно судить по ценам, взимаемым руководством, т.е. по сути собственниками частных школ от своих клиентов: в 1999 г. они составляли в Москве, в зависимости от уровня предлагаемых услуг, от 150 до 800 долл. в месяц. По расчёту за учебный год эти цифры вполне сравнимы с платой за обучение в коммерческих высших учебных заведениях столицы или на платных факультетах престижных государственных вузов. В МГИМО требуется вносить плату 5–7 тыс. долл. за год обучения, в Высшей школе экономики 5 тыс., во ВГИКе 3,5 тыс., в Правовой академии 2,4 тыс., в РГГУ — 2 тыс. и т. д. Лучшие технические вузы постепенно “подтягиваются” по расценкам на платных отделениях к гуманитарным и экономическим; для обучения в текстильной академии надо заплатить 1 тыс. долларов в год, в Техническом университете (“бауманка”) — 800, в Академии нефти и газа (“керосинка”) — 1000 (см.: АиФ, 2000. № 25. С. 6).

Поскольку нас интересует не исчисление прибылей, получаемых от этого вида бизнеса (что трудно подсчитать, так как формально эти учреждения используют всю прибыль на “развитие материальной базы и учебный процесс”, так что она целиком находится “в тени”), а социальные аспекты этого явления, обратимся к специально проведённому в этих целях весной 2000 г. пробному социологическому опросу выпускников 9-х и 11-х классов ряда частных школ Москвы; параллельно проводился опрос такого же количества школьников 9-х и 11-х классов в трёх школах Восточного округа Москвы и в 10 городах Российской Федерации. Результаты сравнительного исследования социального состава, планов на будущее, гражданских и нравственных установок выпускников 9-х классов (основной школы) указанных московских школ отражён в статье: Прохода В.А. Частная школа: социальные аспекты // СОЦИС. 2000. № 12. Здесь мы хотим предложить читателю сравнение выпускников 11-го класса московских частных школ с более представительным контингентом аналогичной категории учащихся (более 800 чел.) в 10 крупных городах Российской Федерации по нескольким позициям.

Различие в материальном положении семей, как оно оценивается самими учащимися, отображено в таблице 3 (в %).

Социальный состав родителей 11-классников в крупных городах РФ не есть копия городского населения страны вследствие как особенностей крупных центров, так и социального отбора, происходящего при переходе из основной школы в старшие классы средней, о чём речь шла выше. Тем не менее, различие достаточно разительное: в “полном достатке”, по оценке учеников, живут более половины семей в частной школе и всего одна из шести в “обычных” городских школах. Субъективные оценки подростков, как правило, несколько преуменьшают уровень материального положения семей, поэтому в понятие “вполне сносно” воспитанники частных школ вкладывают иное содержание, чем воспитанники обычных городских школ. Вот почему можно сделать вывод, что данный опрос подтверждает очень высокий уровень доходов семей, посылающих своих детей в частные школы, в отличие от семей учащихся муниципальной средней школы в крупных городах России.

Но ещё более существенным является различие в социальном статусе родителей — см. табл. 4 (в %).

Эта таблица вряд ли нуждается в подробных комментариях. Отметим, что первые три категории родителей, непосредственно связанные с бизнес-деятельностью в экономике, составляют в сумме в частных школах почти две трети родительского “корпуса”, в то время как в городских школах крупных центров всего 22%, т.е. одну пятую часть. Обращает на себя внимание высокая доля специалистов среди родителей выпускников в городах РФ — 45,5 %, а с учётом уже отмеченного ранее обстоятельства, что руководители также

имеют дипломы, — 60%. Практически отсутствуют дети рабочих и мелких служащих в частных школах; указанные в ответах учащихся единичные случаи объясняются тем, что среди обслуги “новых русских” немало высокооплачиваемых рабочих, служащих, охранников, которые в отдельных случаях могут вслед за своими шефами создавать детям комфортные условия в частных школах, обеспечивать изучение второго языка с первого класса, занятия музыкой, обучение танцам и пр.

Возможно, наиболее показательной для понимания социальных различий контингента учащихся частной школы от их сверстников могут служить результаты опроса об их социально-профессиональной ориентации. В данном случае мы имеем возможность провести сравнение более широкого плана, сопоставив личные планы профессионального самоопределения 11-классников частных московских школ с опубликованными ВЦИОМ ответами на вопрос, обращённый к родителям: “Кем бы вы хотели видеть вашего сына (дочь, внука)?” (см. табл. 5) (в %) (см.: АиФ. 2000. № 25. С. 6).

Среди учащихся частных школ преобладает отвечающее установкам родителей тяготение к сфере бизнеса — почти половина опрошенных указывает на предпочтительность соответствующих занятий. Таковые, вне сомнения, получили за последнее десятилетие популярность во всём обществе, поскольку сулят обеспеченную жизнь (18% в графе 2). Но в обществе пока что сохраняется почтение к квалифицированному умственному и физическому труду, несмотря на низкую его оплату (в сумме врачи, учителя инженеры, учёные, квалифицированные рабочие дают 43% в графе 2), в то время как эта же сумма в графе 1 составляет всего 8,6 %. Мы не приводим здесь перечень достаточно экзотических пожеланий учащихся частных школ, вроде намерения стать киллером, рэкетиром, ясновидящей и т.д., в этом много игры и рисовки. Но следует особо отметить, что среди них пользуются особой популярностью профессии программиста (8,7%), а также адвоката (12,5%) и журналиста (4,8%). Именно по этим специальностям, характерным для “лиц свободных профессий”, в условиях рынка можно сделать карьеру и обеспечить солидный доход. Популярность этих профессий, равно как экономистов, наблюдается примерно в тех же масштабах среди выпускников всех московских школ, что находит выражение в повышенных конкурсах на эти специальности в университетах и институтах. Но если среди выпускников обычных московских школ настраиваются на учёбу в вузе за плату только 4,4%, то в частных школах 19% с самого начала ориентируются на частный вуз или соответствующие места в государственных вузах, поскольку имеется твёрдая уверенность, что у родителей средства на эти цели имеются. Но и в частных школах большая часть выпускников (42%) ориентируется на бесплатное образование в высшей школе при успешной сдаче конкурсного экзамена, зная, что в случае неудачи можно будет переключиться на платные места, где конкурс меньше или его нет вовсе; имеются сведения, что осенью на платное обучение определилось более половины выпускников частных московских школ.

Вместо заключения

Социальный кризис общеобразовательной школы, обусловленный сменой общественного строя в России, является полем, ареной взаимодействия *объективных* и *субъективных* факторов общественного развития. Решающая роль субъективного фактора в глубоком кризисе современного российского общества была нами прослежена на примере судеб общеобразовательной школы. Так, коммерциализация школы, стихийно внедряющаяся во все поры школьного организма, имеет своей подосновой недостаточное финансирование школы государством, обусловленное нищетой бюджета, тем, что государство перестало контролировать экономику. На этом фоне стремление восполнить недостающие школе средства и низкая даже по сравнению с другими отраслями зарплата учителей порождают увлечение дополнительными услугами, поборы с родителей, репетиторство, взяточничество и т.д. Общее для бизнеса стремление к получению предпринимательской прибыли находит проявление в организации частных учебных заведений, взимающих плату за обуче-

ние с тех категорий населения, которые на фоне общей нищеты и скудости имеют для этих целей достаточные средства, равно как в расцвете коммерческих издательств, выпускающих учебную литературу для школьников.

Но эти стихийно развёртывающиеся в школе и вокруг неё процессы имеют первопричиной субъективный фактор, поскольку поворот СССР от социализма к капитализму в его убудочной форме, уменьшение вдвое производства и валового внутреннего продукта, обнищание основной массы населения являются следствием прихода к власти грабительской буржуазии и новой номенклатуры. Упадок системы образования — одно из следствий такого поворота. Но из этого не следует, что надо пренебрегать значением “внутрисистемных” факторов. К ним относится деятельность проводников неолиберальной идеологии и политики в сфере общего образования.

Первая волна либерального натиска приходится на конец 80-х — начало 90-х годов. Её наиболее полно выразил в своих трудах, выступлениях и практической деятельности на посту министра образования Э. Днепров. Поражает, что после полного провала пропагандируемой им реформы школы он продолжает выдвигать те же самые идеи и объясняет нынешний кризис школы тем... что эти идеи были не полностью учтены в законе 1992 г. (см.: *Днепров Э. Три источника и три составные части кризиса школы // Народное образование. 2000. № 2.*)

Второй накат либеральной идеологии и соответствующей практики связан с именем первого зам. министра образования А. Асмолова. Он состоялся в 1997–1998 годах. Пользуясь благосклонностью (и некомпетентностью в делах средней школы) тогдашнего министра образования Г. Тихонова и правительства, подготовили проект реформы образования, который был призван резко усилить в нём коммерческие начала под флагом необходимости сокращения расходов на образование, в частности на школу. Практическое воплощение этого проекта выразилось в ставшем “знаменитом” распоряжении № 600 правительства В. Кириенко, которое ликвидировало надбавки учителям, т.е. обрекало педагогов на дальнейшее ухудшение их и без того тяжёлого положения. Так называемый дефолт смёл правительство Кириенко, а сопротивление общественности (Союз ректоров, профсоюзы) и Государственной Думы позволило похоронить предполагавшуюся реформу, и заставило Асмолова уйти в отставку.

Ныне мы являемся свидетелями начала процесса, который можно назвать третьим по счёту накатом либеральной идеологии в стране, в том числе попыток дальнейшей коммерциализации образования. Речь идёт об уже упоминавшейся, подготовленной ЦСР под руководством Г. Грефа, продолжающей линию Гайдара программе развития страны до 2010 года, в которой значительное место уделено проблемам образования. Раздел, посвящённый *модернизации образования*, уже получил критическую оценку ряда учёных и политиков (см.: *Смолин О.Н.* Интервью газете “Правда России”. 2000. № 20. С. 7; *Римашевская Н.М.* Эта программа будет посильнее шоковой терапии Гайдара // *НГ — Круг жизни. 2000. № 14. С. 13* и др.). В нём имеются разумные предложения, начиная с тезиса о приоритетности образования в условиях XXI века, названы контрольные цифры возрастания государственных затрат на цели образования по отдельным периодам, обосновывается переход к 12-летней школе и т. д. Но в целом эта разработка, предполагающая рост ВВП не менее 5% в год, представляется прежде всего недостаточно обоснованной экономически, следовательно, предлагаемый рост государственных ассигнований на образование повисает в воздухе. Вызывает явную озабоченность стремление авторов всячески расширить фронт коммерциализации образования — ввести государственные именные финансовые обязательства (ГИФО) для выпускников школ, довести долю платного обучения в высшей школе с одной до двух третей общего количества студентов и т. д. Но это не более чем предварительные замечания. По нашему мнению, обсуждение этого пространного документа требует тщательного изучения и специального рассмотрения, тем более что пока правительством приняты предлагаемые ЦСР мероприятия только до конца 2001 г.

Противоречие между государственнической установкой президента и либеральной

социально-экономической программой его правительства находится в настоящее время в центре внимания общественности и является полем острых дебатов. В том, что это противоречие непосредственно касается политики государства в сфере образования, сомневаться не приходится. Мы надеемся через некоторое время специально обсудить эту проблему.

Статья подготовлена при содействии Российского Гуманитарного Научного Фонда, грант № 99-03-19856а. Автор выражает искреннюю признательность работникам Всероссийского Центра профориентации и психологической поддержки населения Минтруда РФ, лично И.Д. Лясковской, О.П. Новожиной, В.А. Проходе за помощь при сборе и обработке использованного в статье материала эмпирических социологических исследований.