

А.А. Скворцов

УДК 174

**Академическая честность  
против коммерческого успеха  
и критериев «эффективности»**

*Аннотация.* Статья посвящена обсуждению возможности совмещения двух ценностных систем: этики индивидуального успеха учёного и этики делового успеха в университетской корпорации. Показано, что такое совмещение возможно лишь в идеальном случае, когда и учёный, и его корпорация имеют устойчивое положение и занимаются только наукой и образованием. Однако в условиях разрушительных реформ и постоянного недофинансирования академического сообщества искомое совмещение становится невозможным. Учёный часто вынужден прибегать к нелегальным способам заработка, чтобы иметь возможность заниматься настоящей наукой. Вместе с тем, успех корпорации в современных российских условиях определяется «критериями эффективности», которые очень далеки от целей настоящей науки, зато близки целям коммерческой организации. Следование этим критериям противоречит целям истинного успеха учёного, понятого как высокая востребованность в профессиональном сообществе, а также противоречит соображениям академической честности.

*Ключевые слова:* этика, академическая этика, успех, честность, наука, образование, критерии эффективности, сообщество, коммерциализация.

Редакторы нового выпуска «Ведомостей НИИ прикладной этики» в своих «заданиях» потенциальным авторам точно уловили основное противоречие, раскалывающее сегодня академическую среду: противостояние этики учёного (педагога), основанной на высших идеалах исследования и просвещения, и так называемой «этики делового успеха», ориентированной на достижение конкретных показателей работы. Уже несколько лет мы наблюдаем травматическое для всего социума столкновение двух ценностных систем, которое в общественном сознании существенно изменило восприятие науки и образования.

Если раньше они воспринимались в основном как сфера, существующая ради развития интеллектуального потенциала страны, то теперь и наука, и в ещё большей степени образование воспринимаются как область бизнеса, не далеко ушедшая по своим целям и содержанию от обычного маркетинга. А как может быть иначе, если в высшем образовании сектор договорных услуг уже превалирует над бюджетным образованием, а в средней школе подготовка учеников к итоговой аттестации в виде всяческих ГИА и ЕГЭ зачастую требует от родителей ученика финансовых вложений, равных по стоимости году обучения в вузе? Возможно, в науке коммерциализация не так заметна для общества, поскольку, в отличие от образования, к ней имеет отношение небольшая часть населения, но и в ней эти процессы протекают не менее стремительно и разрушительно, чем в высшей школе. На первое место выходит деятельность по привлечению грантовых средств и только потом – по достижению оригинального научного результата.

Так может ли в ситуации тотальной коммерциализации профессор (как учёный и педагог) оставаться «честным», т.е. найти выход из сформулированной в задании дилеммы: «Либо быть Честным профессором – честным перед миссией производства и передачи знания, либо быть Успешным профессором по критериям гиперпрагматически ориентированной стратегии развития университета как корпорации-организации»? Иными словами: успешно совмещать исполнение требований научной и педагогической этики с требованиями этики делового (коммерческого) успеха?

Очевидно, что этот вопрос имеет две плоскости: индивидуальную и корпоративную. Одно дело совмещать научно-педагогические достижения с индивидуальным успехом, понятным как благополучие и высокий доход, и совсем другое – быть крупным учёным и одновременно эффективным работником в бизнес-корпорации, которой, по сути, стал современный российский университет. Надо признать, что речь идёт о двух разных мирах, в которых господствуют различные ценности. В первом случае – это индивидуальные цели собственного научного интереса, которые могут не совпадать с общими, во втором – на первый план выходят корпоративные достижения, где

общий успех выше частного. Возможно ли их совместить? В идеальном плане, т.е. в том смысле, что лидерство в науке отдельных членов ведёт к лидерству всей корпорации, вполне возможно. Если, конечно, понимать лидерство в науке в классическом смысле – как высокий авторитет, а не в современном – соответствии критериям «эффективности». Но дело в том, что ныне в академической среде под успехом понимается получение прибыли, а иногда даже и выживание самой корпорации. В таких обстоятельствах, помноженных на существенное недофинансирование университетов, а также на крайне низкий уровень оплаты труда работников высшей школы, совмещение индивидуальной и корпоративной этики выглядит крайне проблематичным. Либо сотрудник отдаёт все силы для блага своей корпорации и при этом имеет невысокие доходы, либо он индивидуально обеспечивает себе более высокий уровень благополучия и значительно меньше усилий тратит на благо корпорации.

Надо признать, что соблазн выбрать второй путь весьма велик. Долгое время в общественном сознании наука и прибыль понимались как различные, а иногда и противоречащие друг другу миры. Так было в нашей стране в советское время. Этика науки требовала от учёного ставить поиск истины выше заботы о собственном благе и – тем более – прибыли какой-либо корпорации. Именно это следование принципам научной добросовестности – вопреки давлению авторитетов, подкупу или nepотизму – отличало настоящих учёных от случайных людей в науке.

В раннее российское время, в связи с резким сокращением финансирования науки и образования, дистанция между учёным и богатством выросла ещё больше. Царило убеждение, что в науку и образование идут работать в лучшем случае бесребреники, а в худшем – неудачники, которые не способны зарабатывать себе на жизнь. Действительно, в начале 90-х лишь настоящие подвижники остались верными своим академическим организациям, не бросив их ради более прибыльных занятий. Но затем, к концу 90-х годов, когда в науку и образование стали внедряться элементы коммерциализации, материальное положение учёных начало постепенно меняться к лучшему.

При этом складывается впечатление, что работники интеллектуального труда всеми силами стремились доказать: ученый – это не неудачник; он вполне может заработать себе на жизнь и даже на весьма неплохую. Если государство не финансирует науку и образование, то можно прекрасно выкрутиться самим; благо, что разумом и сообразительностью обитатели академической среды не были обделены. Поскольку вся страна потянулась к прибыли, то уже никто не считал это стремление учёных ненормальным.

В наши дни, в связи с усилением тенденции на коммерциализацию науки и образования, появилось значительно больше, в сравнении с 20-летней давностью, легальных, а также и нелегальных способов заработка. Сегодня учёный хорошего уровня имеет возможность выступать с открытыми лекциями, участвовать в обсуждениях в прессе, работать на коммерческих программах дополнительного образования, получать гонорары от книг и статей, наконец, участвовать в грантах и госзаказах. Если это не становится единственной целью работы, то такого рода активность можно эффективно совмещать с занятиями серьёзной наукой. Учёный получает оригинальный результат и представляет его на суд публики; если эта публика готова платить за свой интерес к академическим достижениям, то здесь, можно сказать, нет противоречия с научной совестью. Только ни для кого не секрет, что таких учёных, способных совмещать научную глубину и популярность, очень мало. Наука в обществе востребована плохо, интерес к ней – мизерный. В нашей стране только начинают развиваться формы научно-популярной трансляции знания для самого широкого круга людей. Кроме того, учёные хорошо знают, сколь невелики гонорары за статьи, книги и выступления (если они вообще есть), а плата за коммерческие лекции – невысокая и часто не оправдывает усилий, положенных на разработки интересных курсов. Суммы грантов – далеко не самые значительные, и приличную часть от них забирает организация. Да, учёный востребован в научной и образовательной сфере, его труд соответствует представлениям о научной совести, но он не может обеспечить себе доход, который часто понимается под словом «успех». И даже этот невеликий доход требует значительной суеты, связанной с

необходимостью учесть интересы своей корпорации, т.е. собирать бесчисленные подписи начальников и подавать бесконечные отчёты. Бюрократическая суета порой поглощает всё свободное от академических обязательств время, которое учёный мог бы потратить на создание научных работ. Во многом именно по этой причине учёные прибегают к иным, полуполюгальным и даже не легальным способам получения дохода.

Ситуация, когда учёный, получив высокий статус кандидата или доктора наук, пользуется своим положением в далёких от науки корыстных целях – стала привычной для нашей страны. Для этого открывается много возможностей. Во-первых – это частное репетиторство. Поскольку школа плохо справляется со своим главным назначением, то велик спрос на грамотных людей, способных благодаря индивидуальным занятиям за ограниченное время подтянуть школьника до требуемого уровня. Масштабы этого рынка услуг поражают воображение. Так, по данным фонда «Общественное мнение», в 2015 г. лишь 37% родителей школьников не нанимали своим детям репетиторов [3]. Согласно сведениям «Независимой газеты» уже 2016 года, «по оценке экспертов, рынок теневого репетиторства в РФ сегодня достигает 40 млрд руб., в том числе по подготовке к сдаче единого государственного экзамена – не менее 15 млрд руб.» [5]. Университетские сотрудники мастерски освоили это ремесло и составляют существенную конкуренцию школьным учителям. Некоторые сотрудники так им увлеклись, что, набирая себе едва ли не два десятка учеников в неделю, лишь небольшое время проводят на основном месте работы, большую же часть – репетиторствуют. Казалось бы, если не принимать во внимание мотив сокрытия доходов, то такого рода деятельность трудно считать аморальной: если в обществе есть спрос на умелых педагогов, то почему бы им не воспользоваться? Но всё-таки следует понимать: тратя время на репетиторство, учёный не занят повышением своего профессионального уровня, т.е. не читает новой литературы, не пишет научных трудов, не уделяет достаточного времени своим студентам и аспирантам. А это – серьёзно противоречит научной совести. Второй источник нелегального заработка – изготовление подложных квалификационных работ. Здесь тоже впечатляют масштабы. Доста-

точно ввести запрос в любую поисковую систему Интернета «диссертации на заказ», и мы получим несколько сотен заманчивых предложений. Их беглый анализ красноречиво покажет и финансовые объёмы, вращающиеся в этой сфере, и конкуренцию, существующую там. Во время волны разоблачений поддельных диссертаций, поднявшейся в 2013 г., назывались данные, согласно которым основных компаний в этом бизнесе – более семисот, если брать только Москву и Санкт-Петербург. А мелких фирм, за которыми стоит всего лишь один человек, бесчисленное множество [4]. Результат их деятельности таков, что по другим данным, «среди чиновников и депутатов количество фальшивых кандидатов и докторов составляет 70–75%» [1]. Очевидно, что мы имеем дело с очень распространённым бизнесом, который готов оказать целый пул услуг: от написания статей на заказ до защиты поддельной квалификационной работы на диссертационных советах. Востребованность этого бизнеса определяется запросом на учёные степени, а его успех обеспечен тем, что академическое сообщество так и не выработало содержательных критериев к оценке квалификационных работ; силу имеют только формальные критерии. Казалось бы, участие в таком бизнесе крайне сложно совместить с представлением о научной совести. Тем не менее, как замечает один автор: «Не только написание диссертации “под заказ”, но и массовое изготовление псевдодиссертаций среди большинства ученых в России не считается неблагоприятным поступком, идущим вразрез с научной этикой» [2]. Более того, в сообществе часто удивление вызывает не то, что многие считают данный вид заработка нормальным, а, напротив, то, что находятся учёные, которые по принципиальным соображениям отказываются от выгодных предложений.

Наконец, ещё одним прибыльным видом бизнеса стало содержание «научного» журнала, где публикуются авторы за плату, либо услуги по продвижению публикаций в издания, индексируемые международными базами данных. Поскольку с недавних пор наличие публикаций является не только условием для получения научной степени (звания), но и условием продолжения работы в вузе, спрос на такие публикации стал колоссальным и, в свою очередь, породил предложения в виде

красочных изданий, которые фактически распродают страницы. И это при том, что ВАК РФ публиковал специальное постановление, запрещающее брать плату за статьи в научных журналах. Но оно никак не повлияло на ситуацию, поскольку она устраивает всех: и рядовых учёных, и руководства академических учреждений, вынужденных подавать отчёты о научной работе органам власти, и держателям этого бизнеса. Каждый практикующий учёный расскажет, как на его электронную почту ежедневно приходит по несколько коммерческих предложений опубликоваться. И объёмы капитализации этой деятельности также значительны – не менее 320-ти млн. руб. [6]. Ни для кого не секрет, что такого рода издания являются чистой коммерцией: никого не интересует, что будет написано в этих статьях; также трудно представить, что такие журналы кто-нибудь на полном серьёзе станет читать. Тем не менее почти все эти издания имеют статус «научных», а некоторые помещаются в заветный список ВАК.

Указанные нелегальные или полуправильные явления из области науки и образования хорошо всем известны и, учитывая запрос на услуги, существующие в обществе, вполне естественны. Неестественно другое: академические институты, которые, казалось бы, должны противостоять этим явлениям, фактически пошли по пути их легализации. В университетах, от которых государство настойчиво требует переходить на самокупаемость, нередко на полуправильном или даже на вполне легальном основании (разумеется, под другими названиями) функционируют центры частного репетиторства, центры по изготовлению поддельных квалификационных работ, редакции коммерческих «научных» журналов.

И всё же, несмотря на заманчивость нелегального бизнеса, далеко не все обитатели академической среды поддались соблазну. Тот, кто по-настоящему погружён в научную и образовательную жизнь, не склонен пересчитывать свои достижения на материальные блага. В конце концов, как распоряжаться своим талантом – зарабатывать ли с его помощью, либо работать ради высшей, идеальной цели – это личный выбор каждого. Значительно хуже ситуация, когда человека заставляют идти на сделку с совестью, ставя интересы прибыли выше идеа-

лов науки и образования. Но ведь именно в такой ситуации находится абсолютное большинство преподавателей и научных сотрудников российских вузов, испытывающих на себе действие программ оптимизации и повышения эффективности работы.

Формально эти программы направлены на достижение обсуждаемого нами синтеза: индивидуального успеха учёного в науке и – его же – делового успеха как эффективного сотрудника корпорации. Такой синтез, согласно давней мечте чиновников от науки и образования, позволил бы университетам не только содержать самих себя, но и приносить государству значительный доход. Но главная трудность заключается в том, что и личный успех учёного, и его эффективность понимаются властью крайне оригинально, а лучше сказать – совсем не так, как в самой академической среде. В данном случае под «средой» мы понимаем сообщество учёных, занятых интеллектуальным трудом, а не организацию, возглавляемую чиновниками. Кто-то мог бы сказать, что такая академическая среда никогда особенно не была озабочена эффективностью своей работы, но это не правда. Под эффективностью учёного, живущего наукой и образованием, понималось нечто другое, а именно – его востребованность в профессиональном сообществе. Это означает, что его приглашают публиковаться во многих престижных изданиях, зовут преподавать в ведущих вузах и выступать на значимых интеллектуальных площадках, за него конкурируют крупные образовательные центры. Эффективный и востребованный учёный – это тот, кто может делать нечто уникальное, неповторимое, например, вести курс на крайне редкую тематику, либо публиковаться по вопросам, по которым существует минимальное число экспертов. Но настоящая востребованность, как правило, простирается дальше академической среды. Востребованный учёный, в силу обладания им особыми, уникальными компетенциями, часто выступает с комментариями для СМИ, может консультировать органы власти, участвовать в социально значимых проектах, имеет серьёзный авторитет в иных областях знания и практики. Посредством своего труда он оказывает серьёзное влияние на общественное мнение, на интеллектуальную и духовную атмосферу, работая та-



ким образом на будущее своей страны. Наличие учёного такого уровня в корпорации – несомненный успех для неё. Но всё же для самого учёного успех и узнаваемость в обществе – не главная цель. Его основная работа – это погружённость в свою исследовательскую область, увлечённость делом передачи знаний будущему поколению учёных, это труд по созданию собственной научной школы и оригинального исследовательского направления. Успешный труд учёного по этим направлениям означает лидерство в научной области и, как следствие, лидерство в этой же области корпорации, которую он представляет. Именно здесь, в идеале, и будет достигнуто продуктивное совмещение этики индивидуального успеха с этикой корпоративного успеха.

Казалось бы, нарисованная картина, сводящая воедино эффективность, востребованность и успех, – очевидна и не требует долгих разъяснений. Но дело в том, что в наши дни разрядки об эффективности, спускаемые чиновниками в университеты, крайне далеки от указанного идеала. Для того, кто уже имел удовольствие по ним работать, не секрет, что они предполагают не достижение лидерства в науке и образовании, а скорее, наоборот – превращение учёных в безликую серую массу, готовую выполнить любое распоряжение сверху. А роль «лидеров» отводится чиновникам-управленцам, которые будут ставить перед академическим сообществом непонятные, и даже абсурдные, цели.

В чиновничьей логике эффективность означает в первую очередь прибыльность. За счёт чего будет достигнута эта прибыльность – за счёт значительной востребованности в обществе, благодаря чему на университет обрушится вал договорных студентов и госзаказов, либо за счёт полуправильных способов, описанных выше, – не суть важно. Отсюда главные императивы академического успеха – «достигай глубокой компетенции», «будь востребованным» и т.д. – заменяются единственным императивом коммерческого успеха – «зарабатывай!» Истории, когда ректоры либо деканы на собраниях коллективов открыто обращаются к коллегам, требуя сосредоточить усилия только на зарабатывании денег, – стали широко распространёнными и уже никого не удивляют. Зарабатывать учёным приходится не

только ради поддержания на плаву вуза, но и ради обеспечения себе размера дохода, который также спускается разрядкой сверху. Как правило, требуется, чтобы он в два раза превышал средний доход по региону, т.е. представлял собой баснословные для уровня преподавательских зарплат цифры. Вдумаемся в смысл этого требования: если раньше учёный сам решал, сколько средств ему нужно для жизни, то теперь надлежащий уровень его дохода определяет чиновник! И если он не может достичь уровня заработка, например, для Москвы превышающего 100 тыс., то он может быть признан неэффективным с последующим сокращением ставки либо увольнением. А сокращение ставки, в свою очередь, подтолкнёт его к нелегальному заработку. Но есть и другая сторона: помимо высокой зарплаты разрядки требуют, чтобы сотрудник ежегодно привлекал финансовых средств для своего университета приблизительно столько же, сколько составляет его годовая зарплата. Это можно сделать только одним способом: получив от государства грант. И если раньше получение грантов было делом сугубо добровольным, то теперь это фактически вменяется сотруднику в обязанность, причём, если учитывать мизерное количество грантовых фондов, исполнение этой обязанности крайне редко заканчивается успехом. К тому же мы здесь снова наталкиваемся на противоречие: обеспечение высокого дохода самому себе вряд ли совместимо с самоотверженной работой по зарабатыванию дохода своему работодателю.

Учитывая всё сказанное, нет сомнения, что мы имеем дело с полным замещением целей подлинных науки и образования на чисто коммерческие цели. Отныне учёные (если их так вообще можно называть) вынуждены осваивать маркетинговые технологии, которые помогут продать сделанный на скорую руку товар за максимально возможную выручку. Но, как это бывает в мире маркетинга, наибольшую прибыль получает не самый качественный товар, а самый красочно презентованный. Дело лишь в том, чтобы содержательную пустоту посредством непроницаемых псевдонаучных выражений выдать за высокую науку, получить за это грант, а затем отчитаться такими же содержательно пустыми публикациями. Справедливо утверждать,

что это даже не «эффективная наука», а скорее пародия на науку.

Конечно, несмотря на рост коммерциализации науки и образования, государство полностью не отказывается от их финансирования, а лишь требует большей эффективности при расходовании бюджетных средств. Коммерческий заработок хотя и вменяется в обязанность сотрудника, но всё-таки ещё служит дополнением к невысокому доходу, гарантированному государством. Но и здесь эти доходы распределяются и между организациями, и между подразделениями, и между рядовыми работниками на основании критериев эффективности их труда, которые также далеки от представлений о высокой науке. Эти критерии могут существенно отличаться друг от друга в разных университетах, поэтому можно говорить только о наиболее распространённых. На первом месте почти всегда стоит критерий наличия научных публикаций, но они оцениваются не с точки зрения их содержательной глубины и уникальности исследуемой тематики, а просто по количеству, помещённым в издания из различных списков. И не беда, что в этих списках находится место чисто коммерческим журналам, редакциям которых нет дела до содержания оплаченных текстов и до того, сколько учёных читают их журнал. Но больше всего приветствуются публикации в иностранных журналах из международных списков, т.е. такие статьи, которые в нашей стране в большинстве своём остаются неизвестными. Получается, что лучше всего оплачиваются не те публикации, которые вызовут интерес и будут обсуждаться, а те, у которых будет мизерное число читателей. Другой парадоксальной вещью является то, что учёный должен публиковаться не в тех изданиях, в которые его приглашают коллеги из его исследовательской области, а в тех, куда он должен униженно проситься, и при этом журнал может напрямую не касаться его исследовательской области, зато входить в спущенный сверху список. Получается, что наукометрические результаты, на основании которых выносятся суждения об эффективности сотрудников, полностью сведены к формальным показателям, что фактически ставит крест на науке в её традиционном понимании.

Нечто похожее происходит и с вузовским преподаванием. Эффективными преподавателями чиновники считают не тех, кто ведёт уникальные курсы, развивая тем самым новые, прорывные направления, а тех, кто берёт на себя наибольший объём нагрузки, закрывая при этом множество слабо связанных друг с другом дисциплин. Такое отношение соответствует общей тенденции в образовании, согласно которой объединяются кафедры, отделения, факультеты и целые университеты, причём объединения сопровождаются сокращениями преподавателей. В огромных корпорациях сотрудники волей-неволей вынуждены становиться специалистами широкого профиля, ведя курсы и за себя, и за сокращённых коллег. Это наносит серьёзный удар по качеству высшего образования: вместо углублённой подготовки по уникальным направлениям студенты получают предельно обобщённый набор знаний, который к тому же транслируют им не специалисты, а «эффективные» преподаватели широкого профиля. В итоге сложилось так, что в реформах, призванных повысить «эффективность» университетов, студенты оказались едва ли не главными жертвами этого процесса.

Наконец, третья важная составляющая индивидуального успеха учёного, связанная с его востребованностью в иных сферах социальной практики, также крайне неохотно признаётся поборниками «эффективности». Университеты готовы давать некоторые бонусы тем, кто мелькает на информационных каналах, но не принимает в расчёт кропотливую работу по подготовке заинтересованного наукой сообщества. Например, участие в организации олимпиад школьников, выступления в образовательных проектах, профориентирующие встречи, наконец, все внеучебные и околонуточные события, которые служат построению крепкого исследовательского коллектива. Труд по укреплению связей между наставником и учеником, по созданию и поддержанию собственной научной школы никак в такой перспективе не оценивается, поскольку он даже непонятен носителям «эффективного» академического сознания.

Подводя итоги, следует признать, что дилемма, сформулированная авторами задания, в сложившейся ныне ситуации, действительно, является острой и практически неразрешимой.

Соответствие навязанным чиновниками критериям эффективности, которые подчас соревнуются в степени абсурдности, противоречит представлению профессора о научной честности. Стремиться выполнять эти показатели в ущерб своей исследовательской работе означает профанировать науку и, как следствие, разрушать будущее науки и образования в нашей стране. Выхода может быть только два: либо настаивать на изменении оценки деятельности учёных и преподавателей и надеяться, что такие изменения всё-таки произойдут, либо заниматься подлинными наукой и образованием лишь в тех интеллектуальных центрах, которые ориентируются не на спущенные сверху критерии эффективности, а ставят перед собой настоящие исследовательские и образовательные задачи.

#### Список литературы

1. *Алехина М.* Наука покупать // Новые известия. 20.03.2013.
2. *Дюков А.* Индустрия поддельных диссертаций // <http://yarcen.ru/articles/science/education/industriya-poddelnykh-dissertatsiy-62872/>
3. *Забелина Н.* Рынок репетиторских услуг составил 30 млрд. рублей // Независимая газета. 05.10.2015.
4. *Кичанова В.* Как диссергейт возродил рынок фальшивых диссертаций // [https://republic.ru/russia/kto\\_i\\_zachem\\_pokupaet\\_uchenye\\_stepeni-955087.html](https://republic.ru/russia/kto_i_zachem_pokupaet_uchenye_stepeni-955087.html)
5. *Соловьёва О.* Кризис перепутал доходы репетиторов // Независимая газета. 08.04.2016.
6. *Трушин А.* Цена статьи // Коммерсант.ru. Огонёк. 8.07.2016.