

Домашний детский сад: от гражданской инициативы к социальному предпринимательству¹



Елена Конобеева

студентка факультета социологии
НИУ ВШЭ



В период после распада Советского Союза рождаемость в России резко снизилась, ведомственные детские сады превратились в «балласт» для предприятий, а государственные оказались укомплектованными лишь наполовину. Здания дошкольных образовательных учреждений (ДОУ) перепрофилировались, перепродавались и приватизировались, отвечая обстоятельствам текущей демографической ситуации.

Однако на протяжении вот уже нескольких лет ситуация с деторождением стабилизируется (по данным Росстата), хотя и медленно. А садов уже нет, старые здания переданы в частные руки, а на постройку новых не хватает денег. Образовавшиеся очереди в дошкольные учреждения уже ни для кого не являются новостью – государство просто не в силах выполнить социальный заказ. К тому же в современном обществе происходит трансформация функций детского сада, и акцент с присмотра, ухода за детьми и социализации постепенно смещается на образование ребенка с малых лет. Нетрудно представить, что в государственном саду с одним воспитателем и няней на два десятка детей такая задача невыполнима. В данных обстоятельствах может помочь развитие частного сектора дошкольных образовательных услуг, различных по форме: от частных садов-школ и специализированных курсов до детских садов домашнего и семейного типов. Мы рассмотрим одну из приведенных альтернатив — домашние детсады. Данная форма является одной из самых старых в дошкольном образовании (как логическое развитие домашнего воспитания и образования, а также — методики Ф.В.А. Фрёбеля), однако в современных ус-

ловиях деятельность подобных учреждений не отражена в законодательстве, а форма регистрации ставит вопросы о возможности их существования вообще. Тем не менее со стороны российских семей услуги домашних детских садов (ДДС) пользуются все большей популярностью.

Сегодня ДДС фактически функционируют как частные инициативные проекты. Несмотря на потребность населения в подобных организациях, пока им не удастся перерасти ступень «гражданской инициативы», они остаются неустойчивыми с точки зрения времени существования. Развитие домашних детских садов в русле предпринимательства не только открыло бы доступ к ресурсам и социальным гарантиям для дошкольных учреждений подобного типа, но и дало бы толчок для становления новой организационной формы ДОУ, которой вполне по силам было бы выполнение крайне актуального социального заказа общества. В связи с этим представляется важным выяснить, каким образом и в каких условиях функционируют частные домашние сады, с какими проблемами они сталкиваются и каков их потенциал в части превращения из гражданской инициативы в полноценный бизнес с высокой социальной ответственностью. Это мы и попытались сделать в нашем исследовании.

Объект исследования — домашние детские сады в Москве, а предмет — практики и условия их деятельности в контексте балансирования данной организационной формы на грани между гражданской инициативой и социальным предпринимательством. Перед нами стояли несколько задач, а именно: 1) выявление мотивации участников; 2) изучение практик осуществления деятельности домашних садов; 3) анализ существующих у них проблем и оценка перспектив развития этой формы ДОУ как социального предпринимательства.

¹ Автор выражает особую благодарность коллеге по проведению лежащего в основе данной работы эмпирического исследования — М. Борисовой.

С социологической точки зрения «социальное предпринимательство – основанная на самокупаемости хозяйственной деятельностью по производству социально значимого продукта или услуги с применением инновационных решений, преобразующих в интересах общества (социальной группы) саму услугу и (или) механизмы ее экономической реализации. Конечная цель такой деятельности – не получение прибыли, а производство продукта или услуги, предназначенной для решения той или иной общественной проблемы»². По мнению Д.Л. Томпсона, социальные предприниматели обладают теми же качествами и чертами характера, как и любые другие, однако они больше ориентированы на заботу и оказание помощи в обществе, чем на «наживу». Томпсон наделяет социальных предпринимателей следующими чертами³:

- 1) видят общественную потребность («скачок в нуждах») и осознают ее;
- 2) ищут необходимые ресурсы;
- 3) включают воображение, чтобы решить обнаруженную проблему;
- 4) вовлекают и мотивируют к участию других, создают социальные сети;
- 5) формируют адекватные системы управления организацией (предприятием);
- 6) преодолевают препятствия и идут на сопряженные риски.

Под гражданской инициативой обычно подразумевается «форма коллективного волеизъявления граждан, посредством которой мнение определенной их группы доводится до компетентного государственного органа или органа местного самоуправления и требует его реагирования»⁴. Говоря о гражданской инициативе, мы скорее подразумеваем нечто, близкое к американскому понятию местной общественной организации («grassroots»), но связанное не с борьбой за права, а с активными действиями для решения возникшей социальной проблемы. Для гражданской инициативы характерны неустойчивость существования (могут распасться после воплощения идеи) и локальность решаемых вопросов (представляют интересы определенных групп граждан). Фактически, реализуя гражданскую инициативу, общество само себя реорганизует и «эволюционирует» в ответ на вызов окружающей среды. Однако возникшие социальные феномены не обязательно становятся общепризнанными универсальными инструментами.

Сравнивать гражданскую инициативу и социальное предпринимательство – практически то же самое, что сравнивать армейский и складной швейцарский ножи: основная функция у них одна, но набор сопутствующих элементов и условия использования различаются.

² Московская А.А., Баталова М.Л., Тарадина Л.Д. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России. Препринт серии WP1 «Институциональные проблемы российской экономики». М.: ГУ ВШЭ, 2008.

³ Thompson J. L. The World of the Social Entrepreneur // The International Journal of Public Sector Management. 2002. Vol. 15. No. 4/5.

⁴ Юридический словарь. URL: <http://www.colecta.ru/select.php?idf=909>

Сложно утверждать, какая из форм ДООУ лучше работает на решение социальных проблем. Однако в случае с дошкольными образовательными услугами ясно, что благодаря устойчивости во времени предпринимательство способно решить проблему годовых очередей в детские сады более эффективно. Частные домашние сады видятся нам удачным субститутом для государственных ДООУ.

Эмпирическая база исследования

Объектом исследования послужили существующие в Москве домашние детские сады. Поскольку данные организации находятся на нелегальном положении, определить объем их генеральной совокупности непросто. В рамках предварительного исследования «рынка» этих услуг нами были обнаружены чуть больше 30 домашних садов. Контакт с респондентами представил отдельную трудность, они часто отказывались отвечать на вопросы, мотивируя это тем, что им «и так проблем хватает» (учитывая негативный опыт взаимодействия с местной администрацией, санитарно-эпидемиологической станцией и т.п.) В результате с владельцами домашних садов были проведены шесть интервью, с владельцами крупных форм частных ДООУ – два, с экспертами в области дошкольного образования – два. Респонденты выбирались по принципу «удобной» выборки, эксперты – методом снежного кома.

Нами использовался метод глубинного интервью с гайдом. Стоит заметить, что он полностью оправдал себя, поскольку дал возможность проведения беседы в свободной и доверительной форме (ключевым фактором общения с организаторами домашних садов). Данные анализировались в соответствии с методологией обоснованной теории.

От гражданской инициативы к социальному предпринимательству

Опираясь на модель Томпсона и исследования Халий, в этой части работы мы рассмотрим, какими чертами гражданской инициативы и (или) социального предпринимательства обладает домашний детский сад. Сначала поговорим о мотивации организаторов подобных учреждений.

Мотивация

Мотивацию устроителей домашних детских садов можно условно разделить на внешнюю (события личной жизни) и внутреннюю (мысли и чувства). События личной истории респондентов, которые привели их к идее создания домашнего сада, довольно сильно варьируются и по-разному «подталкивают» к принятию решения. Мы предприняли попытку обобщить их по двум основным векторам: 1) вынужденное занятие – занятие по собственной инициативе; 2) направленность мотивации на ребенка – направленность на себя. Первая дихотомия определяет, кому это нужно в первую очередь, себе или ребенку (или детям в целом); мотивом может служить как очередь в государственный сад, куда не устроишь свое чадо, так и желание создать менее жесткую по форме среду для детей, чем государственная, и «тво-

Пять. 6 лет



ритель». Вторая пара признаков – критерий «добровольности» начинания. Домашний сад организуется в связи с поиском альтернативы занятости на рынке труда, и благодаря желанию поделиться позитивным опытом воспитания собственного ребенка.

Все мотивы можно сгруппировать следующим образом (см. табл.):

Типы мотивов организации ДДС в зависимости от личной истории их устроителей

	Вынужденные	По собственной инициативе
Направленные на ребенка	Очереди в государственных садах	Позитивный опыт воспитания собственного ребенка
Направленные на себя	Невозможность устроиться по специальности; самозанятость и альтернатива занятости	Предрасположенность к работе с детьми; излишний контроль в дошкольных учреждениях (из предыдущего опыта работы по найму)

Нельзя утверждать, что мотивы, направленные на себя, не могут влиять на желание решить социальную проблему. В этом смысле организация детского сада полностью удовлетворяет списку черт социального предпринимателя по Томпсону. Единственная разница заключается в параметре «видит скачок в нуждах и осознает его». Осознание происходит в разных плоскостях – либо непосредственно (исходя из собственной ситуации), либо из-за общности проблемы для многих людей:

«Решили все это организовать ради племянника» (женщина, совладелец домашнего детского сада, стаж – полгода).

«Проблема-то стоит. Дети не могут в сад поехать. А их куда-то надо деть» (мужчина, совладелец домашнего детского сада, стаж – 1 месяц).

Внутренняя мотивация также служит источником ответственности, необходимой для организации социального бизнеса.

Внутреннюю мотивацию принято подразделять на личностную и социальную. Нас будет интересовать вторая. Социальная мотивация может быть двух видов: социальная инициатива и социальная задача. Инициатива

направлена на преодоление острой нехватки мест в муниципальных садах, это – выполнение социального заказа и «подключение воображения для решения обнаруженной проблемы». Задача носит несколько иной характер, она связана с осознанием важности образования и воспитания ребенка для жизни в обществе, более глобальна и соотносится скорее с вечными ценностями и представлением о гражданском долге:

«Нехватка детских садиков дает о себе знать (...). Поэтому мы организовали это вот заведение» (женщина, 27 лет, работник домашнего детского сада; стаж – полгода).

«Каждого ребенка сделать социально успешным, как того хотят родители, и как это на самом деле полезно государству»

(женщина, 51 год, владелица НОУ, стаж – 17 лет).

У респондентов существует довольно четкое понимание социальных нужд и социального заказа, которое может быть реализовано и в рамках гражданской инициативы, и в социальном предпринимательстве. Однако мы предполагаем, что для предпринимательства необходима ориентация на социальную задачу, в то время как социальная инициатива способна решить проблему лишь некоторой небольшой группы граждан. Проверка этого предположения может стать темой для дальнейших исследований в данной области.

Условия осуществления деятельности

Прибыль и доход. Важными параметрами социального предпринимательства являются самоокупаемость бизнеса и его финансовая устойчивость, которая должна обеспечиваться непосредственной продажей товаров и услуг, а не дотациями или грантами (то, что Томпсон определяет критерием «ищут необходимые ресурсы»). Безусловно, гражданская инициатива также не будет осуществляться инициаторами в убыток себе, однако для нее достаточно и простого воспроизводства деятельности, без развития и расширения.

У частных домашних садов существуют разные источники финансовых средств. Это могут быть и свои накопления, заработанные владельцами на предыдущей работе, и помощь родственников, и кредит в банке, и спонсорство. Довольно трудно определить, как именно формируются источники стартового капитала для садов домашнего типа, но для крупных частных садиков однозначно требуется привлечение капитала извне.

Помимо прочего, домашний детский сад требует множества расходов, не все из которых очевидны. Собрать из собственных средств достаточную сумму для полноценного *одномоментного* оснащения ДДС практически невозможно. Поэтому респонденты действовали сходным образом: сначала подыскивалось помещение для аренды или делался ремонт в существующем помещении; далее покупалось самое необходимое, некий минимум материально-технической базы (столы, сту-

ля, кровати, игрушки); затем получаемые деньги распределялись на закупку недостающего оборудования, на амортизацию и дальнейшее благоустройство. Первые несколько месяцев после открытия сад вообще не приносит никаких доходов, так как работает на формирование «задела», создание условий для работы.

«У Вас ... три тарелки, три вилки, стол и три стула. За что мы будем платить деньги? Но когда ... прошел месяц, и я на эти деньги купила сразу же видеомэгафон, купила сразу же музыкальный центр...» (женщина, 53 года, владелец домашнего детского сада, стаж – 8 лет).

При этом важно отметить наличие материального интереса в деятельности респондентов, который, хоть неявно, но присутствует. При этом все опрошенные настаивают, что не предполагали обогащения, речь шла о все той же самоокупаемости. Необходимо также различать получаемую прибыль и доход. Именно доход позволяет домашним садам продолжать существование. Прибыль, которая позволила бы расширяться, отсутствует.

«Доход есть. А прибыли нет» (женщина, совладелец домашнего детского сада, стаж – 9 месяцев).

Ко всему прочему, в домашних садах не всегда трудятся наемные работники. Причины этого коренятся в разных ситуациях, связанных с социально-демографическим портретом владельца сада.

1. Владелец домашнего сада имеет педагогическое образование. Тогда сотрудников не нанимают, потому что

владелец не хочет брать на себя ответственность за третьих лиц, за деятельность которых не может поручиться перед родителями. Или наемные сотрудники просто не нужны, поскольку владелец справляется сам (или с помощью членов семьи).

2. Владелец домашнего сада не имеет педагогического образования. В таких садах основной акцент сделан на уход, присмотр и предоставление услуг «домашнего воспитания», образованию уделяется меньше внимания⁵. Часто сотрудников не нанимают, поскольку этого не предполагает формат и перечень предоставляемых услуг.

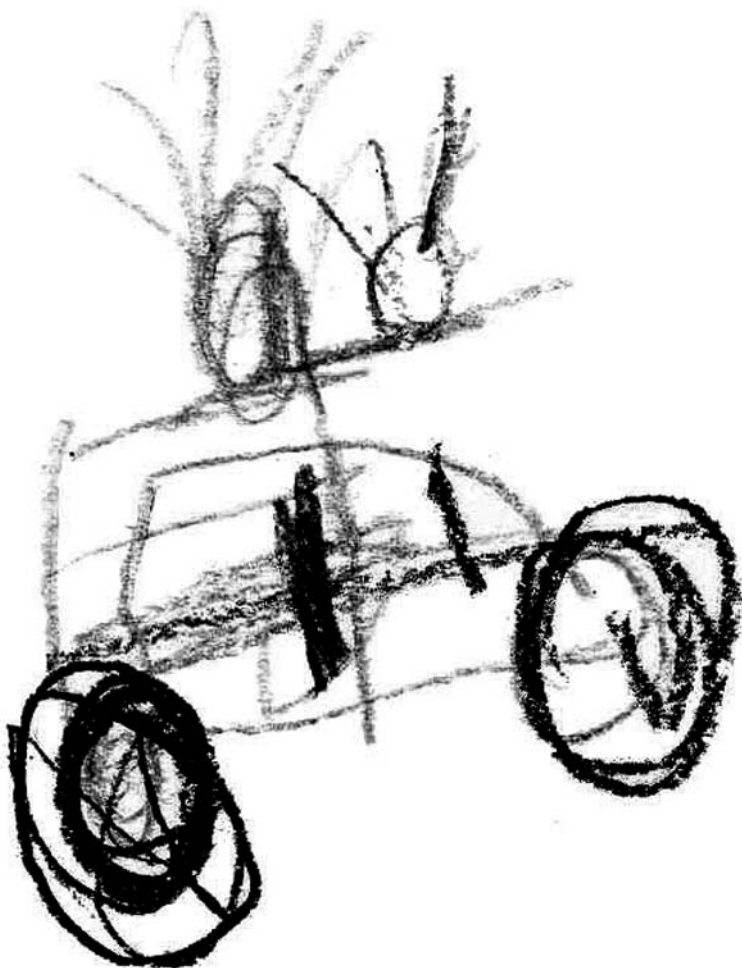
Очевидно, что домашний сад – предприятие самоокупаемое, но не всегда способное к расширению деятельности. К тому же, если в нем отсутствуют наемные сотрудники, владельцы сталкиваются с трудностями идентификации этого явления, полагая, что занимаются самозанятостью или фрилансом⁶. Поэтому по параметру материальной обеспеченности домашний детский сад пока ближе к гражданской инициативе.

Социальные взаимодействия и проблема доверия. Сетевые связи внутри данной сферы деятельности практически отсутствуют. В рамках гайда интервью был предусмотрен специальный блок вопросов о первоначальном социальном капитале и полезных знакомствах респондентов. Практически все опрошенные отметили, что до того, как организовать бизнес, они не имели контактов и не были знакомы с кем-либо еще, занятым в домашнем детском саду. Интересно также, что в разговоре о конкурентах некоторые респонденты подчеркивали, что не общаются с представителями своей сферы и не знают, «что там у других». Рассуждая о деятельности других владельцев частных садиков, интервьюируемые не ассоциировали себя с ними, определяя собственное поведение как контрастное и при этом положительное. Это позволяет предположить, что с коллегами-конкурентами они знакомы слабо, но уже заранее приписывают им непрофессионализм и негативные черты.

Поскольку общение внутри сектора не налажено, лицам, желающим создать свой домашний сад, для получения информации приходится использовать

⁵ При этом организатор может активно заниматься самообразованием, чтением литературы по педагогике и развитию детей.

⁶ По поводу соотношения понятий «предприниматель» и «самозанятый» среди российских исследователей существуют разные точки зрения. Т.И. Заславская для анализа предпринимательской активности использует термин «бизнес-слой», учитывающий и классических индивидуальных предпринимателей, и самозанятых, которые не обеспечивают совместной работой других людей. МОТ придерживается относительно широкого понимания самозанятых, считая таковыми всех ненаемных работников, не получающих какой-либо фиксированной заработной платы. Другая, более близкая нам позиция высказывается Д.О. Стребковым и А.В. Шевчуком, которые в качестве ключевой черты, отделяющей предпринимателя от самозанятого, считают наличие наемного персонала (см.: Стребков Д.О., Шевчук А.В. Электронная самозанятость в России // Вопросы экономики. 2011. № 10).



не всегда честные методы. Например, звонки и посещения конкурентов, иногда под видом потенциальных клиентов.

«Под видом родителей звонили в детские сады, просто ходили смотрели, как и что у них, разговаривали. Иногда сознавались, что мы тоже хотим открыть (сад) [смеется]» (женщина, 27 лет, работник домашнего детского сада, стаж – полгода).

Среди владельцев не существует обмена информацией и опытом, отсутствуют социальные связи. А это значит, что каждый, кто захочет открыть свое дело в области негосударственного дошкольного образования, будет изобретать велосипед. Такое «очаговое» решение проблемы является свойством гражданской инициативы, поскольку социальное предпринимательство должно быть открытым для контактов и формировать сети взаимоотношений.

Однако сказанное выше отступает перед таким параметром, как «адекватная система управления». Рассмотрим основные проблемы в этой области.

Возможная система управления и форма регистрации.

Как было установлено с помощью анализа документов, в действующем законодательстве не предусмотрена организационно-правовая форма, позволяющая домашнему саду осуществлять воспитательные и образовательные функции. Возможна регистрация его организатора в качестве индивидуального предпринимателя, благодаря чему домашний детсад может существовать легально, но она позволяет оказывать лишь услуги по присмотру и уходу. Помимо этого существует комплекс ограничений: отсутствие государственной поддержки – доступа к бюджетным средствам; исключение правовых гарантий и социальных льгот для работников, существующих у коллег по цеху в муниципальных садах; дискриминирующая политика государства по отношению к коммерческому образовательному сектору. Все эти преграды носят институциональный характер.

Можно еще добавить уже упомянутые выше: разреженность сетей; нехватку ресурсов материально-технической базы; отсутствие доверия (со стороны как представителей этой области, так и родителей: немаловажную роль играют соседи). И это далеко не полный список проблем, с которыми сталкиваются сады на дому.

Инновации, потенциальный вклад и перспективы развития. Здесь хотелось бы указать на возможности, которые открывает институционализация домашних садиков. Несмотря на указанные трудности, устройство ребенка в сад – не единственная социальная проблема, которую можно частично разрешить за счет данной формы ДОО. Одним из экспертов домашние сады были названы отраслью «креативной экономики». По ее словам, этот сектор способен в будущем стать хорошим полем для реализации экспериментальных программ, методик и способов обучения, повышающих качество образовательного процесса в целом.

При создании благоприятных в законодательном отношении условий эта сфера могла бы накопить хорошую базу авторских приемов, разработанных профессиональными педагогами и проверенных на практике. Такие наработки могли бы впоследствии использоваться

государством для формирования новой политики в области обучения детей-дошкольников.

Другой не менее важной социальной проблемой, в решении которой может помочь домашний детский сад, является проблема занятости некоторых категорий населения. В первую очередь это молодые матери, чье стремление выйти на работу обусловлено рисками потери квалификации за время декретного отпуска.

Следующая категория – это люди с профессиональным педагогическим образованием, трудоустройство которых на сегодняшний день оставляет желать лучшего. Еще одной группой населения, чьи интересы затрагивает ДДС, являются пенсионеры. Детский сад домашнего типа способен предоставить доступ к предпринимательской деятельности не только молодым, но и людям старшего возраста, которые, по словам одного из экспертов, при выходе на пенсию оказываются совершенно неадаптированными к новому образу жизни.

Подобная выгода, безусловно, позволяет определить само явление «домашние детские сады» как потенциально успешный социальный бизнес. Однако в связи с проблемами регистрации, информационного вакуума и отсутствия доверия домашний сад не может перерастить свой локальный уровень, хоть организаторы и «преодолевают препятствия и идут на сопряженные риски».

Заключение

Итак, попытаемся ответить на вопрос о том, чем сегодня являются домашние детские сады – примером гражданской инициативы или формой зарождающегося социального предпринимательства?

Наше исследование свидетельствует, что гражданская инициатива и социальное предпринимательство не являются жесткими альтернативами друг другу, и очень часто первое является предпосылкой второго. Вопрос лишь в том, при каких условиях переход между ними оказывается возможным.

Частные домашние сады, очевидно, способны внести вклад как в решение непосредственной проблемы устройства детей в сад, так и вообще способствовать реализации социальной политики в области дошкольного образования. И содействие этой форме деятельности обещает потенциальный выигрыш государству. Инновации, ослабление социального напряжения и предоставление возможностей группам населения – все это характеризует сады на дому как перспективную область социального бизнеса.

Однако пока что данная деятельность едва ли удовлетворяет требованиям легальности, приносит минимальную прибыль, не считается легитимной в глазах муниципальных властей и местных жителей, а также в большинстве случаев имеет весьма краткий жизненный цикл – лишь до момента, когда вырастают дети владельцев садов.

У домашних садов «связаны руки» – для них не существует юридической и правовой базы. Именно поэтому то, что мы видим сегодня, – гражданская инициатива, обусловленная реальной потребностью общества, с большим потенциалом, но очень шатким положением. 