
Е. А. Конобеева

ДОМАШНИЙ ДЕТСКИЙ САД: СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ИЛИ ГРАЖДАНСКАЯ ИНИЦИАТИВА?¹

Статья поступила
в редакцию
в сентябре 2011 г.

На основании интервью с владельцами и работниками домашних детских садов автор делает вывод, что данный вид услуг в настоящее время оказывается в рамках гражданской инициативы, а не социального предпринимательства. Среди проблем, сдерживающих развитие рынка данных услуг, выделены отсутствие правовой базы и поддержки муниципальных властей, несформированность в обществе доверия к данному виду организаций, краткий жизненный цикл каждого отдельного предприятия.

Аннотация

Ключевые слова: домашний детский сад, гражданская инициатива, социальное предпринимательство.

В период кризиса начала 1990-х годов рождаемость в России резко снизилась (по данным Росстата)², ведомственные³ сады превратились в балласт для предприятий, а государственные могли похвастаться разве что половинной комплектацией. Здания дошкольных образовательных учреждений перепрофилировались, перепродавались и приватизировались, что отвечало условиям текущей демографической ситуации.

На протяжении нескольких последних лет демографическая ситуация стабилизируется. А садов уже нет, здания переданы

¹ Автор выражает благодарность Т.А. Алимовой, Д.О. Стребкову и А.А. Куракину за помощь в подготовке исследования, И.М. Козиной и Н.В. Астаховой — за рекомендации по анализу данных, И.В. Абанкиной, Л.Н. Духаниной и О.Б. Савинской — за предоставленную в ходе исследования информацию, И.С. Чирикову, З.В. Котельниковой и Е.С. Бердышевой — за ценные комментарии и замечания, а также всем респондентам, согласившимся участвовать в опросе. Отдельная благодарность моему другу и коллеге по исследованию М.А. Борисовой.

² <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/demography/#> «Рождаемость, смертность и естественный прирост населения»

³ Ведомственные сады находятся в ведомстве какой-либо организации или предприятия, которые имеют право устанавливать свои образовательные стандарты, методы и распорядок, т.е. не контролируются органами образования напрямую. Посещают такие сады преимущественно дети сотрудников этих предприятий.

в частные руки, на постройку новых денег не хватает. Очереди в дошкольные учреждения уже ни для кого не являются новостью, государство просто не в силах выполнить социальный заказ. В данных обстоятельствах может помочь развитие частного сектора дошкольных образовательных услуг в разных формах: от частных садов-школ и специализированных курсов до детских садов домашнего и семейного типа.

Среди этих практик особый интерес представляют домашние детсады. Их деятельность не отражена в законодательстве, а форма регистрации ставит под вопрос саму возможность их существования, и это несмотря на то что домашние детсады — одна из наиболее традиционных форм организации дошкольного обучения и воспитания: она развивалась как вид домашнего воспитания и образования и получила новый импульс с появлением методики Ф. Фребеля⁴.

Домашние детские сады сегодня находятся в промежуточном положении между бизнесом и самозанятостью, а их услуги пользуются все большей популярностью, о чем свидетельствует количество рекламы на специализированных сайтах и форумах⁵. В современном обществе происходит трансформация функций детского сада, и акцент с присмотра, ухода и социализации постепенно переходит на образование ребенка с малых лет. Очевидно, что государственному саду с одним воспитателем и няней на два десятка детей такая задача не под силу. В ее осуществлении мог бы помочь частный сектор, и в частности домашний детсад.

Однако для того чтобы перерасти ступень гражданской инициативы, домашнему саду не хватает стабильности жизненного цикла: немногие продолжают работать в данной сфере после того, как их дети достигают школьного возраста. К тому же домашние сады направлены на решение локальных проблем (рекламируются и рассчитаны, по словам владельцев, на жителей района). Именно это отличает данную форму оказания услуг от устойчивого во времени и ориентированного на поступательный рост бизнеса. На наш взгляд, переход на этот уровень не только открыл бы домашним садам доступ к ресурсам и социальным гарантиям, но и дал бы толчок развитию новой организационной формы, которой вполне по силам выполнение социального заказа. Именно поэтому важно понять, чем же сейчас по факту является домашний детсад и каков его потенциал.

Целью данной работы явилась оценка формы и условий реализации частного бизнеса в дошкольном образовании. Объектом выступили домашние детские сады, а предметом — практики и условия их деятельности. Для достижения цели исследования были сформулированы следующие задачи: выявление мотивации участников; изучение практик, применяемых домашними садами;

⁴ Подробнее см.: [Народный детский сад Санкт-Петербургского Фребелевского общества..., 1896; Отчет Санкт-Петербургского Фребелевского общества..., 1897; Бесплатный народный детский сад..., 1903; Жерихина, 2003].

⁵ К примеру, <http://www.det-sad.com/>

анализ проблем, возникающих в деятельности домашних детсадов; оценка перспектив развития домашних детсадов как формы социального предпринимательства.

«Социальное предпринимательство — основанная на самокупаемости хозяйственная деятельность 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 производство прибыли, а производство продукта или услуги, предназначенной для решения общественной проблемы» [Московская, 2008].

Как пишет Джон Л. Томпсон, социальные предприниматели обладают теми же качествами и чертами характера, как и те, кого мы обычно называем предпринимателями, просто они разворачивают свою деятельность в обществе и больше ориентированы на заботу и оказание помощи, чем на наживу. По мнению Томпсона, социального предпринимателя отличает то, что он:

- видит изменение общественных нужд и осознает их;
- использует воображение, чтобы найти решение обнаруженной проблемы;
- подключает и мотивирует к участию других, создает социальные сети;
- ищет необходимые ресурсы;
- преодолевает препятствия и идет на сопряженные риски;
- создает адекватные системы управления организацией/предприятием [Thompson, 2002].

Возникновение ориентации на нужды общества, а не только на получение прибыли, на наш взгляд, можно объяснить на основании выдвинутого Д. Госсом предположения о влиянии межличностного взаимодействия и отношения к человеку в социуме на его эмоциональное состояние и жажду достижений, которая находит выражение в предпринимательской активности. Согласно теории Д. Госса, у человека существует потребность в достижении: «хочу, чтобы меня все знали» [Goss, 2005]⁶. Госс связывает это стремление с балансом «гордость — стыд», формирующимся под влиянием среды, в которой происходит становление личности: высокий уровень различия и положительные оценки вызывают гордость, а низкий уровень различия и отрицательные оценки — стыд. Гордость порождает удовольствие, а боль, вызываемая стыдом, — стремление к избеганию. Потребность в достижении выступает стабилизатором баланса «гордость — стыд», приводя во взаимодействие социальные интеракции и эмоциональные отклики индивида. Госс, впрочем, не утверждает, что эти предпосылки с необходимостью вызывают к жизни тип социального предпринимателя.

⁶ По сути, предположения Госса можно рассматривать как развитие идей Д. Макклеланда о структуре мотивации, в которой выделяются три группы потребностей — в причастности, во власти и в успехе.

1. Понятия социального предпринимательства и гражданской инициативы

В Энциклопедическом словаре конституционного права гражданская инициатива определена как «форма коллективного волеизъявления граждан, посредством которой мнение определенной их группы доводится до компетентного государственного органа или органа местного самоуправления и требует его реагирования». Мы же подразумеваем под гражданской инициативой нечто близкое к американскому *grassroots*⁷, но связанное не с борьбой за права, а с активными действиями для решения возникшей социальной проблемы. Это то, о чем пишет И. А. Халий: «От активной деятельности конкретных социальных субъектов сегодня часто зависит налаживание взаимоотношений, никто иной не берет на себя функцию координации действий и налаживания сотрудничества» [Халий, 2008]. Характерными чертами гражданской инициативы при таком подходе являются относительно устойчивое существование (могут распадаться после воплощения идеи) и локальность решаемых вопросов (представляют интересы определенных групп граждан). Фактически общество само себя реорганизует и эволюционирует в ответ на вызовы окружающей среды, но возникшие практики не обязательно становятся общепризнанными универсальными инструментами.

Разумеется, нельзя наверняка утверждать, что лучше работает при решении той или иной конкретной социальной проблемы — социальное предпринимательство или гражданская инициатива. Некоторые проблемы предпринимательство решает более эффективно — скажем, те же очереди в детские сады, во всяком случае на первом этапе, когда у государственных дошкольных образовательных учреждений появится субститут, а спроса на «частность» сада еще не возникнет. При достаточной устойчивости практики во времени и широте ее применения инициатива может перерасти в предпринимательство. В данной работе мы рассматриваем ситуацию, сложившуюся с домашними детскими садами, как предпосылку перехода от одной формы организации оказания услуг к другой.

2. Социальное предпринимательство и дошкольное образование как сфера бизнеса

В нашей стране существуют традиции исследования социально-го предпринимательства и дошкольного образования как двух независимых областей. Работ, как российских, так и зарубежных, в которых была бы предложена концепция социального предпринимательства конкретно в сфере дошкольного образования, нам найти не удалось.

Организационно-правовые формы предпринимательства в сфере дошкольного образования рассматриваются в работе Т. Г. Бутовой и Е. Г. Григорьевой, посвященной изучению частного сектора дошкольных услуг в Красноярске. Авторы считают, что деятельность в социально-культурной сфере предоставляет определенную свободу действий и «возможность выбора любой из организационно-правовых форм (как коммерческих, так и некоммерческих) и регистрации

⁷ Grassroots — инициатива снизу (англ.).

в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица (ИПБЮЛ)» [Бутова, Григорьева, 2010]. Данная форма выбирается в целях минимизации издержек, но в существующих масштабах (100–200 человек) прибыли не приносит.

И.М. Рукина в статье «Дошкольное образование должно стать главным приоритетом государства» акцентирует внимание на том, что детский сад в России сегодня понимается как *предшкольное* образование, которое «вторично» и подчиняется задачам школы. Автор считает, что дошкольное образование нуждается в смене инфраструктуры, поскольку централизованная система «бесплатных» садов не справляется с задачами, выдвигаемыми обществом [Рукина, 2007].

О.Б. Савинская рассматривает современные модели экономического участия родителей в развитии детского сада и существующую нормативно-правовую базу обеспечения такого участия. Автор выявила две модели взаимодействия родителей и дошкольного учреждения: в первом случае родители выступают как благотворители, во втором — как потребители образовательных услуг [Савинская, 2007].

Широкий спектр исследований социального предпринимательства разворачивает всемирная некоммерческая организация ASHOKA: Innovators for the Public, поддерживающая социальное предпринимательство более чем в 70 странах. Группа ученых Университета Бэйлор (Уэйко, Техас) определила материальные и нематериальные ресурсы, необходимые для организации и работы социального предприятия. В первую группу вошли финансовые активы и организационная структура (человеческий, физический и организационный капитал, которые оцениваются на основании штата работников, расположения предприятия, индикаторов роста предприятия и бизнес-плана); к нематериальным ресурсам авторы отнесли партнерство (взаимодействие с другими агентами сферы и с государством), инновационность и способность к передаче знаний [Meyskens et al., 2010]. Оценив корреляции между переменными, авторы получили схему, представленную на рис. 1.

Рис. 1 Взаимосвязь между материальными и нематериальными ресурсами, необходимыми для организации и работы социального предприятия



Инновационность, финансовый капитал и партнерство образуют связку, которую авторы интерпретируют следующим образом: финансовый капитал и финансовая стабильность необходимы для налаживания значимых связей, когда же растет число партнеров, расширяется доступ к источникам финансирования; чем более инновационным является предприятие, тем привлекательнее оно и для партнеров, и для инвесторов. Между партнерством и организационной структурой обнаружена негативная зависимость, которую исследователи объясняют спецификой мобилизации человеческого, физического и организационного капитала в рамках социального предприятия. Предприятие коммерческое предполагает позитивную связь между данными ресурсами: партнерство в этом случае должно снижать транзакционные издержки. Между передачей знаний и инновационностью выявлена позитивная зависимость, которая объясняется тем, что определенный уровень инновации позволяет предприятиям превращать скрытое знание в эксплицитное. На основании проведенного анализа авторы приходят к выводу, что социальные предприятия так же, как и коммерческие, используют внутренние ресурсы для создания стоимости и распределяют их сходным образом.

В России изучением социального предпринимательства занимается группа под руководством А. А. Московской. Рассматривая исторические аспекты становления данного феномена, различия североамериканской и европейской модели социального предпринимательства, анализируя опыт иностранных предпринимателей, ученые опираются, в частности, на базы данных ASHOKA. Вслед за Дж. Дефурни и М. Ниссенсом они выделяют четыре критерия социального предприятия в экономической и предпринимательской системе координат:

- постоянное производство товаров или продажа услуг;
- высокая степень автономии;
- высокий уровень экономического риска;
- минимальная доля оплачиваемой работы [Социальное предпринимательство в России и в мире..., 2011].

В России существуют дополнительные обстоятельства, тормозящие распространение и идентификацию негосударственных социальных инициатив. Отчасти они связаны с трудностями развития НКО, отчасти с условиями становления малого бизнеса: социальное предпринимательство начинается с малых форм и часто не может преодолеть барьер расширения масштаба. Элементы социального предпринимательства можно найти в благотворительных проектах многих крупных российских предприятий: в нашей стране в принципе явление и понятие социального предпринимательства довольно долгое время существовали независимо друг от друга [Там же].

Таким образом, дошкольное образование и социальное предпринимательство до сих пор исследовались только в качестве

независимых объектов, и лишь отдельные работы по социальному предпринимательству могли затрагивать вопросы дошкольного образования в качестве case study. Мы видим свою задачу в объединении этих двух объектов исследования в рамках единой концепции.

Объектом исследования были существующие в Москве домашние детские сады. Поскольку они находятся на нелегальном положении, оценить их количество довольно трудно, и в рамках предварительного исследования рынка этих услуг нами было найдено чуть больше 30 домашних садиков⁸. Установить контакт с респондентами было сложно ввиду недостатка у них мотивации к участию в опросе, отсутствия времени и крайне низкого уровня доверия к исследованию.

Для сбора данных использовались методы глубинного и экспертного интервью. Они проводились в соответствии с заранее разработанным гайдом, включавшим следующие темы: мотивация к созданию сада, взаимоотношения с владельцами других домашних садов и с представителями власти, этапы развития сада и его организация, идеальные представления о детском саде. В результате было проведено восемь интервью, помимо этого были привлечены двое экспертов в области дошкольного образования. Полевой этап проводился в апреле 2011 г. Респонденты набирались по принципу удобной выборки (из-за указанных выше трудностей), эксперты — методом снежного кома⁹.

При анализе данных интервью нами было выявлено, что мотивацию респондентов можно условно разделить на внешнюю (события личной жизни) и внутреннюю (мысли и чувства). Социальная ориентированность, необходимая как для гражданской инициативы, так и для социального предпринимательства, возникает за счет обоих видов мотивации.

События личной истории респондентов, которые привели их к идее создания домашнего сада, можно классифицировать по двум основным признакам: вынужденное занятие — занятие по собственной инициативе; 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

⁸ Для этого использовались интернет-форумы и порталы. Основной источник — сайт <http://www.det-sad.com/>, где представлена наиболее полная информация по Москве.

⁹ Данный метод применяется, если опрашивается труднодоступная категория лиц — эксперты по узкой проблеме, представители редких высококвалифицированных профессий. Основной принцип таков: респонденты знакомы между собой и каждый вновь найденный выводит на нового участника, так что выборка формируется «по цепочке». Ограничение данного метода заключается в том, что он способен исказить выборку, включая только близких по своим характеристикам респондентов.

3. Эмпирическая база исследования

4. Домашний детский сад: от гражданской инициативы к социальному предпринимательству

4.1. Мотивация

сад, в который не удастся устроить ребенка, так и желание создать менее жесткую форму, чем государственная, и «творить». Вторым признаком — «добровольности» начинания: домашний сад может быть создан и как альтернатива поискам на рынке труда, и как воплощение желания поделиться позитивным опытом воспитания собственного ребенка.

В табл. 1 приведены примеры мотивов создания домашних детских садов в соответствии с выделенными критериями классификации.

Таблица 1 Типы мотивов в зависимости от личной истории

	Вынужденные	По собственной инициативе
Направленные на ребенка	<i>Очереди в государственных садах</i> «Нехватка детских садиков дает о себе знать <...> Поэтому мы организовали вот это вот заведение» (Анна, 27 лет, работник домашнего детского сада; полгода) ¹⁰	<i>Позитивный опыт воспитания собственного ребенка</i> «Нет, она [дочь] посещала детский сад, но просто я с ней очень много занималась... И мне очень понравилось» (Татьяна, 48 лет, владелец домашнего детского сада; 2 года)
Направленные на себя	<i>Невозможность устроиться по специальности; самозанятость и альтернатива занятости</i> «И еще из-за того, что с высшим педагогическим образованием ну как-то мало мы где нужны. Специальность не очень востребована и не очень хорошо оплачивается» (Людмила, 29 лет, совладелец домашнего детского сада; 9 месяцев)	<i>Предрасположенность к работе с детьми; излишний контроль в дошкольных учреждениях из предыдущего опыта работы по найму</i> «Это связано с целью контроля, я все это понимаю, но тем не менее, как творческому человеку, мне развернуться нельзя было. Поэтому я приняла решение открыть детский сад...» (Татьяна, 53 года, владелец домашнего детского сада; 8 лет)

Мотивы, направленные на себя, не исключают желания решить социальную проблему. Организация детского сада полностью удовлетворяет списку черт социального предпринимателя, по Томпсону. Единственная разница заключается в параметре «видит изменение общественных нужд и осознает его»: осознание

¹⁰ Здесь и далее при цитировании будут указываться именно в таком порядке: имя респондента, возраст (если известен), характер участия в деятельности домашнего детского сада, продолжительность работы этого домашнего детского сада на момент опроса (4.04.2011 г. — 17.04.11 г.)

происходит в разных плоскостях — либо непосредственно собственной ситуации, либо проблемы, общей для многих людей:

«Решили все это организовать ради племянника» (Ольга, совладелец домашнего детского сада; полгода).

«Проблема-то стоит. Дети не могут в сад попасть. А их куда-то надо деть» (Александр, совладелец домашнего детского сада; 1 месяц).

Движущей силой в организации социального бизнеса может быть не только внешняя, но и внутренняя мотивация — личностная или социальная. Нас будет интересовать вторая составляющая.

Социальную мотивацию мы разделили на два вида: социальная инициатива и социальная задача. Инициатива направлена на решение острой проблемы нехватки мест в муниципальных садах, это выполнение социального заказа и именно «использование воображения, чтобы найти решение обнаруженной проблемы», по Томпсону.

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

Задача носит несколько иной характер, она связана с осознанием важности образования и воспитания ребенка для его жизни в обществе, т. е. более глобальна и не привязана непосредственно к текущему моменту времени, она соотносится с вечными ценностями и осознанием гражданского долга.

«И вот каждого ребенка [хотим] сделать социально успешным, как того хотят родители, и как это на самом деле полезно государству» (Наталья, 51 год, владелец НОУ; 17 лет).

Итак, у респондентов существует довольно четкое представление о социальных нуждах и социальном заказе, которое может быть реализовано и в рамках гражданской инициативы, и в социальном предпринимательстве. Мы предполагаем, что для предпринимательства необходима ориентация на социальную задачу, в то время как в рамках гражданской инициативы можно решить проблему лишь некоторой небольшой группы граждан. Проверка данного предположения может стать предметом дальнейших исследований.

Важной чертой социального предпринимательства является самокупаемость бизнеса и его финансовая устойчивость, которая должна обеспечиваться продажей товаров и услуг, а не дотациями или грантами [Московская, 2011] (то, что Томпсон называет «ищут необходимые ресурсы»). Безусловно, гражданскую инициативу человек также не будет осуществлять себе в убыток, однако в этом случае часто бывает достаточно простого соответствия доходов расходам, в то время как социальное предпринимательство подразумевает расширение деятельности.

Источники средств, используемых при организации домашних садов, могут быть разными: собственные сбережения, помощь

4.2. Практики

4.2.1. Прибыль и доход

родственников, банковский кредит, спонсорство¹¹. Текущая деятельность домашнего детского сада также сопряжена с множеством расходов, не всегда очевидных и доступных контролю. Собрать из собственных средств достаточную сумму для полноценного одномоментного оснащения практически невозможно. Поэтому большинство наших респондентов действовали следующим образом: сначала подыскивали помещение для аренды или делали ремонт в существующем; далее покупали самое необходимое, обеспечивая минимум материально-технической базы (столы, стулья, кровати, какие-то игрушки); затем получаемые деньги распределяли на закупку недостающего, на амортизацию и дальнейшее благоустройство. Первые несколько месяцев после открытия сад вообще не приносил никаких доходов, так как работал на формирование «задела», некоего запаса капитала, на создание условий для работы.

Важно отметить наличие в деятельности респондентов материального интереса, который выражен неявно, но все равно присутствует. Большинство из них указали, что не предполагали таким образом обогатиться, речь идет, скорее, о самоокупаемости¹². Необходимо также проводить различие между получаемой прибылью и доходом. Именно доход позволяет домашним садам продолжать существование. Потенциальная прибыль, которая бы позволила расширяться, отсутствует¹³.

Наемные работники в домашние детские сады привлекаются не всегда. Если владелец домашнего сада имеет педагогическое образование, он обычно справляется с работой сам или с помощью членов семьи. В тех домашних садах, у владельцев которых нет педагогического образования, основной акцент обычно делается на уход, присмотр и предоставление услуг «домашнего воспитания», образованию уделяется меньше внимания¹⁴ — дополнительные сотрудники не нанимаются, поскольку этого не предполагает формат и перечень предоставляемых услуг.

Таким образом, домашний детсад — предприятие самоокупаемое, но не всегда имеющее потенциал для расширения деятельности. Если в нем отсутствуют наемные сотрудники, то данное явление вообще трудно идентифицировать как бизнес или

¹¹ Проведенные на полевом этапе два интервью с владельцами частных детских садов-школ показали, что для организации садика на более высоком уровне собственного капитала явно недостаточно и требуются крупные вложения спонсоров или инвесторов.

¹² Необходимо иметь в виду, что вопрос о доходах и материальных ожиданиях является достаточно провокативным для респондентов, поэтому полученные ответы нуждаются в дополнительной проверке.

¹³ Прежде чем спрашивать респондентов о наличии у их предприятия дохода и прибыли, интервьюер задавал вопрос с целью убедиться, что респондент различает эти два понятия. Установлено, что большинство респондентов различают данные понятия по принципу «окупается/есть что-то *сверх* вложений».

¹⁴ При этом организатор может активно заниматься самообразованием, чтением литературы по педагогике и детскому развитию.

предпринимательство. Поэтому по параметру материальной обеспеченности домашний детский сад пока ближе к гражданской инициативе.

Представители данной сферы деятельности практически не общаются между собой и не поддерживают связей в какой бы то ни было форме. В рамках гайда интервью был предусмотрен специальный блок вопросов о первоначальном социальном капитале и полезных знакомствах респондентов. Практически все они отметили, что до того, как организовать бизнес, не имели контактов и не были знакомы с кем-либо занимающимся домашним детским садом. В интервью некоторые респонденты подчеркивали, что не общаются с представителями своей сферы и не знают «что там у других как». При этом далее они нередко описывали преимущества своего детского сада, противопоставляя его другим садам, которые заведомо хуже. Будучи слабо знакомыми с коллегами-конкурентами, владельцы детских садов тем не менее приписывают им недостаточный профессионализм и отрицательные черты.

«Ну, это всегда какие-то свои секреты. Никто и никогда не расскажет, какие тут свои... как вот он пришел» (Юлия, совладелец домашнего детского сада; 1 месяц).

Из-за того что общение внутри этого сектора услуг не налажено, тем, кто хочет создать свой домашний сад, приходится использовать не всегда честные методы для получения информации. Они звонят в действующие детские сады или посещают их под видом потенциальных клиентов.

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

Таким образом, среди владельцев домашних детских садов не существует обмена информацией и опытом, практически отсутствуют социальные связи. А это значит, что каждый, кто захочет открыть свое дело, будет заново изобретать велосипед. С одной стороны, «очаговое» решение проблемы более характерно для гражданской инициативы, поскольку социальное предпринимательство должно быть открытым для контактов, с другой — нежелание общаться с другими представителями сферы, отсутствие чувства принадлежности к общему делу и конкуренция более свойственны предпринимательству как таковому.

Для характеристики домашних детских садов с точки зрения такого выделенного Томпсоном признака социального предпринимателя, как «адекватная система управления», мы проанализировали действующее законодательство, чтобы выяснить, какие в нем предусмотрены варианты системы управления и формы регистрации (или же легализации) такого рода предприятий.

4.2.2. Социальные взаимодействия и проблема доверия

4.3. Возможная система управления и форма регистрации

В действующем законодательстве не предусмотрено организационно-правовой формы, которая бы позволила домашнему детскому саду осуществлять воспитательные и образовательные функции. Существует форма регистрации владельца домашнего детского сада в качестве индивидуального предпринимателя. При этом домашний детский сад может существовать легально, но не имеет права вести образовательную деятельность, а может лишь оказывать услуги по присмотру и уходу.

Помимо этого существует целый комплекс ограничений. Это отсутствие государственной поддержки в виде доступа к бюджетным средствам; исключение правовых гарантий и социальных льгот для работников этой сферы, существующих при этом у их коллег в муниципальных садах; дискриминирующая политика государства в целом в отношении коммерческого образовательного сектора, исключая частную сферу услуг из образовательного процесса¹⁵. Все эти преграды носят институциональный характер.

А люди, сталкиваясь с невозможностью устроить собственного ребенка в детский сад, вынуждены кооперироваться и осуществлять деятельность, за которую отвечает государственный сектор, в частном порядке.

«Потребность большая, поэтому люди стараются решать проблему самостоятельно, объединяясь, да, где-то нарушая закон, но только для того, чтобы все выжили и как бы могли потом жить еще достойно» (эксперт, член комиссии Общественной палаты РФ по развитию образования).

4.4. Инновации и перспективы развития

Устройство ребенка в сад — не единственная социальная проблема, которую можно частично разрешить с помощью создания домашних детских садов. Один из опрошенных нами экспертов назвал домашние детские сады отраслью «креативной экономики». Они могут стать местом реализации экспериментальных программ, создания новых методик и разработки альтернативных видов обучения, способствующих повышению качества образовательного процесса в целом.

«Я считаю, что это такие маленькие экспериментальные площадки, на которых можно проводить какие-то эксперименты, инновации» (Наталья, 51 год, директор НОУ; 17 лет).

При создании благоприятных в законодательном отношении условий эта сфера могла бы накопить хорошую базу авторских методик и новых программ, разработанных профессиональными педагогами и проверенных экспериментально. Такие разработки могли бы впоследствии использоваться государством для формирования новой политики в области обучения детей дошкольного возраста.

¹⁵ Данные получены по результатам экспертных интервью.

Другой не менее важной социальной проблемой, в решении которой может помочь домашний детский сад, является обеспечение занятости некоторых категорий населения. В первую очередь это молодые матери, чье стремление выйти на работу обусловлено опасением потерять квалификацию за время декретного отпуска. Другая категория — это люди с педагогическим образованием, нередко испытывающие сегодня затруднения с трудоустройством. Еще одной группой населения, для которой домашний детский сад может стать сферой приложения сил, являются пенсионеры. Детский сад домашнего типа открывает доступ к предпринимательской деятельности не только молодым, но и людям старшего возраста.

«У нас есть такая культурная задача, как адаптация к жизни на пенсии, поскольку мы не имеем технологий жизни на пенсии <...> И как раз дошкольная педагогика, работа с детьми раннего возраста — мне кажется, что это как раз сфера, которая может адаптировать, вовлечь этих людей в современную интересную специальную занятость» (эксперт, Институт развития образования НИУ ВШЭ).

Таким образом, домашние детские сады обладают значительным потенциалом в решении социальных проблем современного российского общества. Они вполне могут стать успешным социальным бизнесом. Однако законодательные ограничения возможностей регистрации, отсутствие информационного обеспечения и несформированность в обществе доверия к данной форме оказания образовательных услуг приводят к тому, что домашнему детсаду не удается перерасти свой локальный уровень, хотя организаторы и «преодолевают препятствия и идут на сопряженные риски».

Сегодня домашние детские сады едва ли удовлетворяют требованиям легальности, не приносят прибыли, подвергаются нападкам со стороны муниципальных властей и местных жителей, а также в большинстве случаев имеют весьма краткий жизненный цикл — лишь до момента, когда вырастают дети самих владельцев сада.

У домашних садов «связаны руки» — для них не существует юридической и правовой базы. Именно поэтому пока это только гражданская инициатива, обусловленная реальной потребностью общества, с большим потенциалом, но очень шатким положением и многочисленными ограничениями в реализации.

Представляется целесообразным повторное исследование выделенных в настоящей работе аспектов деятельности частных детских садов с формированием квотной выборки¹⁶ и сравнительным анализом перспектив развития данной области и условий работы в каждой из форм реализации частных образовательных услуг. Интересно было бы провести более обширную серию

5. Направления дальнейших исследований

¹⁶ На предварительном этапе исследования было установлено, что фактически существуют три формы: частные сады-школы, домашние детские сады, детские сады при развивающих центрах и курсах.

интервью с привлечением разных экспертов: с представителями власти, местной администрации, юристами, специалистами налоговой сферы и т. д. Сравнительные региональные и лонгитюдные исследования могли бы помочь составить комплексное представление о доступности дошкольного образования по регионам России и о политике региональных властей в этой сфере, а также о раскрытии потенциала домашних садов и возможностях перехода их на уровень социального предпринимательства.

Литература

1. Бесплатный народный детский сад и сельскохозяйственный приют. СПб., 1903.
2. Борисова М. А., Конобеева Е. А. Негосударственные услуги в сфере детского дошкольного образования: проблемы организации домашних детских садов. Аналитический отчет по материалам социологического исследования в рамках практикума по экономической социологии (сентябрь 2010 г. — июнь 2011 г.). На правах рукописи.
3. Бутова Т. Г., Григорьева Е. Г. Этнографическое исследование частного сектора на рынке дошкольных услуг. Красноярск, 2010. <http://www.hse.ru/data/2010/03/28/1227523431/butova%20K-09.pdf>
4. Бутова Т. Г., Абанкина И. В., Григорьева Е. Г., Рождественская И. А. Регулирование рынка дошкольных услуг. М.: Наука, 2009.
5. Жерихина Е. И. Садики детские // Три века Санкт-Петербурга: Энциклопедия. СПб.: ИЦ «Академия», 2003. Т. 2. Кн. 6.
6. Московская А. А. Развитие профессиональных знаний на стыке профессий: опыт социального предпринимательства / XII Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. 5–7 апреля 2011 г. <http://www.gosbook.ru/node/33688>
7. Московская А. А., Баталина М. Л., Тарадина Л. Д. Перспективы развития социального предпринимательства в России (социальное предпринимательство как гибрид бизнеса и НКО) / IX Международная научная конференция «Модернизация экономики и глобализация». Москва, 1–3 апреля 2008 г. <http://conf.hse.ru/2008/prog>
8. Народный детский сад Санкт-Петербургского Фребелевского общества для содействия первичному воспитанию. СПб., 1896.
9. Отчет Санкт-Петербургского Фребелевского общества 1871–1896. СПб., 1897.
10. Рукина И. М. Дошкольное образование должно стать главным приоритетом государства / О. Б. Савинская (ред.) Общественная экспертиза процесса трансформации системы дошкольных образовательных учреждений. СПб.: ЛЕМА, 2007.
11. Савинская О. Б. Новые и старые модели родительского участия в развитии системы детских садов / О. Б. Савинская (ред.) Общественная экспертиза процесса трансформации системы дошкольных образовательных учреждений. СПб.: ЛЕМА, 2007.

12. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования / отв. ред. А. А. Московская. М.: НИУ ВШЭ, 2011.
13. Халий И. А. Общественные движения как инновационный потенциал местных сообществ в современной России: автореф. дисс. ... докт. социол. наук. М., 2008. http://www.isras.ru/files/File/Avtoreferat/Avtoreferat_Haliyl.pdf
14. Энциклопедический словарь конституционного права / сост. А. А. Избранов. Мн.: Изд. В. М. Суров, 2001.
15. Defourny J., Nyssens M. (2010) Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and divergences // *Journal of Social Entrepreneurship*. Vol. 1. No. 1. P. 32–53.
16. Goss D. (2005) Entrepreneurship and 'the social': Towards a deference-emotion theory // *Human Relations*. Vol. 58. No. 5. P. 617–636.
17. Meyskens M., Robb-Post C., Stamp J. A., Carsrud A. L., Reynolds P. D. (2010) Social ventures from a resource-based perspective: An exploratory study assessing global Ashoka fellows // *Entrepreneurship: Theory & Practice*. Vol. 34. Issue 4. P. 661–680.
18. Thompson J. L. (2002) The world of the social entrepreneur // *The International Journal of Public Sector Management*. Vol. 15. No. 4/5. P. 412–432.