

УДК 378(063)
ББК 74.58я43
П90

Редакционная коллегия:

доктор педагогических наук *О. Л. Жук* (отв. ред.),
доктор педагогических наук *А. П. Сманцер*,
кандидат педагогических наук *С. Н. Захарова*,
кандидат педагогических наук *Е. А. Коновальчик*,
кандидат психологических наук *А. А. Полонников*,
Д. И. Губаревич

Пути повышения качества профессиональной подготовки студентов:
П90 материалы междунар. науч.-практ. конф. Минск, 22–23 апр. 2010 г. / редкол.:
О. Л. Жук (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2010. – 567 с.
ISBN 978-985-518-408-0.

Материалы конференции посвящены актуальной образовательной проблеме – повышению качества профессиональной подготовки студентов.

Рекомендовано управленческому аппарату, профессорско-преподавательскому составу, научным работникам, аспирантам и магистрантам вузов Республики Беларусь.

УДК 378(063)
ББК 74.58я43

ISBN 978-985-518-408-0

© БГУ, 2010

Т. И. Краснова

БГПУ, Беларусь

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ПЛАГИАТА: ВЫЗОВ КАЧЕСТВУ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ

***Abstract.** The primary goal of the article is to attract attention of educators to the prosperous nowadays industry of custom-built way of writing students' works. This practice generates a curious phenomenon when plagiarism becomes one of the ways of students' learning. The short history of the origin of*

such an educational service is fixed in the text, its variations, norms and principles are described. The basic accent is made on two groups of reasons of «paper business» development: those which are connected with the change of some functions of higher education and with transformations of norms of the academic study.

В последние 10–15 лет на территории постсоветского пространства сформировался своеобразный формат образовательного консалтинга, именуемый «рефератным бизнесом». Он представляет собой вид платных образовательных услуг, состоящий в профессиональном изготовлении курсовых, дипломных работ, рефератов и т. п. под заказ студентов. Специалистов, которые занимаются написанием рефератов и дипломов, называют профессиональными райтерами. Данный вид услуг предлагается фирмами, компаниями, имеющими сайты со звучными, а порой и забавными названиями (www.helpreferat.narod.ru; <http://www.sessia.net>; <http://nezachetov.net>; <http://www.super-diplom.ru>; <http://na55555.ru>; <http://vip-study.by>; <http://www.zavtrasessiya.com>). Любопытно, что достаточно часто они именуют себя центрами помощи студентам. Отметим, что практически каждый западный университет имеет структуру с аналогичным названием (The Learning Center), однако виды деятельности, которые они реализуют, принципиально иные.

Какие услуги, помимо перечисленных выше, предлагает «рефератный бизнес»? В перечень «продуктов» (помимо таких предложений, как подготовка чертежей, написание компьютерных программ, web-проектов, контрольных, шпаргалок для экзаменов, создание баз данных, перевод текстов на разные языки) входят следующие важные и полезные материалы: требования к содержанию и оформлению научных работ, рекомендации по структурированию доклада при защите работы и распределению времени, советы по написанию рецензии, отзыва на дипломную/курсовую работу по составлению и оформлению списка литературы, ведению конспектов, написанию рефератов и т. п. Некоторые виды учебной активности студента предлагаются достаточно редко (например, эссе, портфолио), но можно предположить, что как только они войдут в массовую практику, то появится спрос, а соответственно, и предложение на них.

С точки зрения востребованности дисциплин наиболее популярными сегодня являются юридические и экономические, немало заказов по педагогике, психологии, философии. Заказы по остальным предметам единичны, но бывает спрос и на сравнительно экзотические предметы (экология, ОБЖ и даже физкультура).

Рынок разных видов письменных студенческих работ, прежде всего, рефератов, с точки зрения аналитиков, стал складываться в середине 90-х годов. В отечественном сегменте сети именно в этот период Интернет становится массовым, начинают формироваться банки рефератов. Слово «реферат» было самым популярным словом запроса в зоне «.ru» в 2001 году [1]. И далее каждая новая сессия начинает бить рекорд за рекордом по частоте обращения к интернет-банкам рефератов. С точки зрения экспертов, в этой отрасли бизнеса возвращаются достаточно большие деньги, а сам он имеет хорошую перспективу. Борьба с плагиатом, в свою очередь, также превращается в отдельный бизнес (например, западные университеты вкладывают существенные средства в разработку компьютерных программ поиска и распознавания плагиата в студенческих работах).

«Рефератный бизнес» существует по всем правилам рынка: есть конъюнктура спроса и предложения, сезонные спады и подъемы, зависимость ценообразования от общего положения в экономике страны и т. д. [2]. Конечно, особое внимание уделяется разработке рекламы предоставляемых услуг, где в качестве преимуществ чаще всего указываются квалификация и богатый опыт сотрудников (например, отмечается то, что они являются кандидатами, докторами наук, работающими в ведущих научных учреждениях и лучших

государственных вузах и т. п.); высокая оперативность; полное сопровождение текста до защиты (включающее подготовку доклада, текста рецензии/отзыва, и даже ответов на возможные вопросы); предоставление пакетов бесплатных услуг и др. Обязательно наличие на сайтах, представляющих фирму или компанию, очень технологичного описания процессов оформления заказа, сопровождения написания с подробными рекомендациями о том, что необходимо сделать на этапе оформления работы, ее выполнения, корректировки, защиты и даже после ее защиты. Разрабатываются разные формы заказа, предусматривающие как специфику норм заказываемого типа академического текста, так и форм взаимодействия в системе клиент – посредник – исполнитель. Конечно, существуют и свои правила безопасности для клиента при оформлении и получении заказа с подробнейшим перечнем того, что может заказчик требовать за свои деньги (например, научный стиль изложения, логичность работы, наличие при необходимости практической части (исследования, эксперимента), статистических данных, внесение корректировок при наличии требования преподавателя изменить какой-то фрагмент и т. п.) [3]. Фирмы, занимающиеся написанием курсовых и рефератов на заказ, безусловно, заботятся о своем имидже. Например, они должны иметь портфолио (список выполненных работ), на сайте должны быть представлены не только темы рефератов, но и сами рефераты и т. п. И конечно, как в любой сфере услуг, существуют и конкуренция, и черный PR отдельных сайтов, конкретных исполнителей и замалчивание норм своей деятельности (чаще всего умалчиваются принципы заказа работ).

На сегодняшний день, с точки зрения профессиональных райтеров, рынок предложений поделен и достаточно структурирован. С одной стороны, существуют фирмы и образовательные центры, предлагающие авторские эксклюзивные работы, которые пишутся под конкретную тему и с учетом индивидуальных требований заказчиков. Такие фирмы имеют огромные базы данных, связи в библиотеках, вузах, архивах, используют новейшие достижения программного обеспечения и т. д. С другой стороны, существуют и фирмы, и отдельные исполнители, которые не занимаются изготовлением индивидуальных работ, а торгуют готовыми текстами, скаченными из Интернета или купленными на стороне, образуя тем самым вторичный рынок рефератов [2].

Безусловно, появление и популярность «рефератного бизнеса» требует своего осмысления как с точки зрения причин появления спроса, так и с точки зрения прогноза последствий процветания данного вида образовательных услуг. Как остроумно отметил один из профессиональных райтеров, данный вид бизнеса – это ответ на всеобщую реферетизацию высшего образования [2]. А возможно – это просто новая сфера деятельности, имеющая те же корни, что и репетиторство. Конечно, существует достаточно много причин, обусловивших появление такой сферы услуг. Одна из чаще всего указываемых услуг состоит в том, что большая доля студентов сегодня учится для получения диплома (феномен общего высшего образования). Соответственно, в число причин входят: нехватка времени у студентов на выполнение учебных заданий, что особенно актуально для работающих студентов, молодых мам, заочников; удобный способ учебы для богатых бездельников; завышенные и бессмысленные требования преподавателей; желание студентов получить работу лучшего качества и т. п.

Однако при составлении данного перечня не следует забывать и про достаточно большую долю студентов, которая хочет, но не умеет учиться (не владеет академическими умениями). Для данной категории эти сайты/службы восполняют, компенсируют, корректируют то, что студентам не удастся получить в стенах вуза (сошлемся на указанный выше перечень рекомендаций по сопровождению академической учебы студентов, который предлагается данными фирмами бесплатно). В данном контексте в качестве причин, формирую-

щих «рефератный бизнес», выступает дефицит норм академического письма: большинство студентов не владеют соответствующими навыками и умениями, позволяющими им самостоятельно выполнять данный вид учебной деятельности (не понимают как писать, не знают как строить работу, не слышали о ГОСТах и методических рекомендациях по подготовке научных текстов и т. п.). А в вузах отсутствует практика обучения студентов самому процессу написания разного рода академических текстов. В этом контексте отметим, что одним из основных направлений деятельности, упоминаемых выше The Learning Center, является обучение студентов навыкам академического чтения и письма. Наличие данного дефицита проявляется в том, что часто студенты не могут внятно сформулировать даже заказ на написание академического текста. Еще одна возможная причина появления «рефератного бизнеса» связана с утратой традиции научного руководства – отсутствия совместной работы над планами исследования и сопровождения работы от начала до конца, на что указывают сами профессиональные райтеры [4].

Данные размышления позволяют предположить, что, помимо очевидного вреда, практика написания академических работ на заказ обнаруживает и свою пользу, в частности, с точки зрения развития навыков академической учебы студентов: во-первых, студенты учатся формулировать «заказ», а соответственно, вынуждены знакомиться с правилами академического жанра письма; во-вторых, в получаемых продуктах студенты видят если не образцы, то конкретные примеры (которых, как правило, им не хватает) реализации норм подготовки академического текста; в-третьих, получают консультацию, как надо защищать работу, строить речь, аргументировать свое мнение; в-четвертых, учатся оценивать продукт; и, наконец, вынуждены узнавать нормы академических работ, практикуемые в своем вузе.

С точки зрения последствий процветания «рефератного бизнеса» выскажем несколько предположений. Уже сейчас можно фиксировать появление особого типа академического письма в формате копировать-вставить, который используют далеко не только студенты, но и преподаватели, и исследователи, что дает основание профессиональным райтерам сформулировать тезис о поколении Copy&Past [1]. В качестве еще одного следствия укажем легализацию плагиата в практике образовательного процесса. Наиболее рафинированные формы сопровождения консультантами, работающими в сфере «рефератного бизнеса, состоят в том, что ими имитируется полный процесс написания работы, включая подготовку за студента промежуточных продуктов, которые тот относит преподавателю, и на реакцию которого реагируют райтеры.

С нашей точки зрения, образовательному сообществу еще предстоит проанализировать всю полноту следствий для качества образовательного процесса данного вида образовательных услуг не столько с точки зрения плохо-хорошо, сколько с точки зрения появления нового типа академического письма и отношения к тексту как к количеству знаков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Железнова, М. Поколение Copy&Past / М. Железнова. – Русский NEWSWEEK, 21–27 июня 2004. № 3. – Режим доступа: <http://www.axelspringer.ru>
2. Карпеко, В. Реферетизация высшего образования / В. Карпеко – Режим доступа: <http://www.zavtrasessiya.com/articles/articles2.htm>.
3. Крестьянова, М. Как заказать реферат, курсовую, дипломную работу наилучшим образом: взгляд изнутри / М. Крестьянова. – Режим доступа: http://studentochka.ru/editor_17.html].
4. Крестьянова, М. Предложение рождает спрос или спрос рождает предложение? / М. Крестьянова. – Режим доступа: http://studentochka.ru/editor_11.html.