

common place



АЛЕКСАНДР ДАВЫДОВ
ПАВЕЛ АБРАМОВ

ЭТНОГРАФИЯ ТУФТЫ

КТО И КАК
ПИШЕТ ЗАКАЗНЫЕ
УЧЕБНЫЕ РАБОТЫ
В РОССИИ

Москва, 2021

УДК 316.334.2(470+571)

ББК 60.561.2(2Рос)

Д 13

Книга выпущена при финансовой поддержке
фонда «Хамовники» (проект № 2018 001)

Позиция автора является независимой и может
не совпадать с позицией фонда и его учредителя

Д 13 Александр Давыдов, Павел Абрамов

Этнография туфты. Кто и как пишет заказные учебные работы
в России. — М.: Фонд поддержки социальных исследований
«Хамовники»: Common Place, 2021. — 176 с.

ISBN 978-5-6044850-7-1

Множество дипломов, курсовых и диссертаций пишут не те, кто потом их защищает. Чаще всего в связи с этой проблемой слышно только морализаторство и сетования на упадок системы образования, но почти никто не пытается взглянуть на мир авторов заказных работ изнутри, хотя в этой неблагоприятной сфере деятельности заняты десятки тысяч людей со своими мотивами, принципами, «карьерными» успехами и неудачами. Именно им, их профессионализации и взглядам на собственное ремесло посвящена «Этнография туфты»: в ней описывается одна из многих социальных практик, малопонятных со стороны, но составляющих в сумме нашу общественную жизнь. Результаты настоящего исследования, основанного на обширном эмпирическом материале, тем достовернее, что его авторы, Александр Давыдов и Павел Абрамов, сами занимаются тем, о чем пишут.

ОГЛАВЛЕНИЕ

От авторов.....	6
Структура книги.....	10
Глава 1. Скрипторы	
1.1 Социальный портрет скриптора.....	14
1.2 Профессиональные компетенции скрипторов.....	51
Глава 2. Скрипторы и вузы.....	80
Глава 3. Формы организации скриптуры.....	96
Глава 4. Портфель заказов	
4.1 Клиенты.....	114
4.2 Переговоры и торг.....	133
4.3 Спрос и ценообразование.....	143
4.4 Предотвращение и решение конфликтных ситуаций.....	148
Глава 5. Вопросы производства.....	154
Заключение.....	168
Приложение.....	172

ОТ АВТОРОВ

Понятие «скриптор» мы позаимствовали в эссе Ролана Барта «Смерть автора»: «Что же касается современного скриптора, то он рождается одновременно с текстом, у него нет никакого бытия до и вне письма, он отнюдь не тот субъект, по отношению к которому его книга была бы предикатом; остается только одно время — время речевого акта, и всякий текст вечно пишется здесь и сейчас»¹. Грубо говоря, скриптор — это тот, кто производит текст, но не становится его автором.

Барт вместо фигуры автора вводит фигуру скриптора, который переписывает уже имеющиеся тексты, не создавая ничего нового, но предоставляя читателю возможность самостоятельно наделять текст тем или иным значением. Специфика работы человека, пишущего учебные работы на заказ, состоит именно в этом: он перерабатывает уже готовые тексты, чтобы читатель мог создать новое значение — поставить зачет тому, кто сдаст переработанное. Пишущий заказные работы если и не отказывается от авторства, то во всяком случае не заявляет о нем. Маскировка человека, подготовившего работу, наделяет смыслом саму интеракцию «заказчик-исполнитель». В подавляющем большинстве случаев пишущий заказные работы не придумывает

¹ Барт Р. Смерть автора // Избранные работы: Семиотика. Поэтика. М., 1994. С. 384-391.

ничего нового: он либо переделывает под нужды заказчика чужой текст, либо заимствует и оформляет чужие идеи, чтобы произвести товар, который является частью услуги, предоставляемой им заказчику.

Таким образом, академическая скриптура — это в буквальном смысле «академическая писанина», «академическое переписывание». В настоящей работе мы применяем этот термин только к производству заказных учебных работ, однако он, на наш взгляд, может использоваться и в более широком контексте.

Скриптура — постоянный и основной источник заработка для 35–80 тысяч скрипторов, а в той или иной форме к этому виду деятельности обращались, по-видимому, сотни тысяч людей. Мы взяли интервью у тридцати одного скриптора, провели около десятка неформальных бесед, а также проанализировали несколько десятков скрипторских дискуссий в интернете.

Респонденты были отобраны из числа наших знакомых и коллег, а также из тех, с кем удалось наладить контакт в интернете. Поэтому в настоящей работе описываются и анализируются реальные практики респондентов, но распространить результаты нашего анализа на всю совокупность скрипторов мы не можем, равно как не беремся судить о широте распространения рассматриваемых нами практик. Чтобы читателю было проще составить представление о феномене скриптуры, при цитировании ответов мы указываем возраст, образование и примерное место жительства респондента, а также сохраняем сленг и смайлы (в тех случаях, когда интервью бралось в социальных сетях). Поскольку многие выражения респондентов метко характеризуют особенности рас-

смаатриваемого нами вида деятельности, мы используем их в основном тексте исследования в кавычках. В кавычки также были убраны некоторые понятия, вводимые нами в этой работе.

Имена респондентов изменены. Они могут показаться несколько странными, поскольку вместо обычного переименования Ольги Инной, а Владимира Константином, мы решили обратиться к словарям библейских имен и имен из «Властелина колец» (нам показалось, что так будет интереснее).

В ходе исследования мы обращались к минимальному числу теоретических трудов — нашей первоочередной задачей был сбор и обобщение эмпирического материала. Используемые нами теоретические работы пригодились для составления программы исследования: в первую очередь это работы С. Кордонского², О. Бессоновой³ и Р. Вахитова⁴, посвященные экономике раздатка, сословному обществу, а также специфике российского вуза как социального института. Наиболее полезной как в теоретическом, так и в практическом плане оказалась для нас магистерская диссертация Розы Риткёнен⁵. Проблемы академической нечестности как таковой мы почти не касаемся: ей и способам борьбы с ней посвящена довольно обшир-

2 Кордонский С. Сословная структура постсоветской России. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2008.

3 Бессонова О. Рынок и раздаток в российской матрице: от конфронтации к интеграции. М.: РОССПЭН, 2015.

4 Вахитов Р. Судьбы университета в России: имперский, советский и постсоветский раздаточный мультиинститут. М.: Страна Оз, 2014.

5 Rytönen R.K. Term papers and dissertations for sale! Valuing action and relations in Russian higher education. Master's thesis. University of Helsinki, 2016.

ная литература⁶, а кроме того, понятие нечестности плохо вяжется с нашим эмпирическим подходом.

В этой работе мы стремились избавиться от шаблонов создания наукообразных текстов: мы пожертвовали наукообразностью текста в пользу его научности. Однако жертва оказалась ощутимой. При окончательном сведении материала мы обнаружили, что в тексте затрагиваются темы precarious занятости, рабочей темпоральности, рабочей идентичности и др. — в классической научной работе каждое такое обращение предполагает отсылки к трудам других исследователей, посвященных тем или иным вопросам, однако привлечение внешнего теоретического материала противоречило задачам нашего исследования, и мы не стали к нему обращаться. Та степень научности, которой, надеемся, нам удалось добиться, была достигнута ценой теоретической бедности книги.

За то, что наше исследование было осуществлено и книга увидела свет, мы сердечно благодарим фонд «Хамовники»: Симона Кордонского — за активную поддержку, начиная с первого обсуждения нашего исследования; Чолпон Бейшеналиеву — за корректное управление и помощь на каждом этапе работы; Ольгу Моляренко — за дельную критику и рекомендации; Александра Павлова — за знакомство с фондом и критику; Светлану Ильичеву — за корректное курирование; Александра Клячина — за само существование фонда и финансовую поддержку: и проекта, и мероприятий, на которых мы его представляли.

6 См. например: Фрумин И., Добрякова М. Что заставляет меняться российские вузы: договор о невовлеченности // Вопросы образования, № 2, 2012. С. 159–191.

СТРУКТУРА КНИГИ

Главы и подглавы почти во всех случаях разделены на две части: «*Личный опыт*» и «*Интервью*» — первая отражает наши собственные скрипторские знания и опыт, вторая опирается на ответы респондентов. Иногда в «Личном опыте» приводятся цитаты из интервью, а в «Интервью» даются ссылки на личный опыт.

Такая структура позволяет читателю выбрать наиболее ему подходящее: если интересна рабочая автоэтнография, можно прочитать сначала первые части параграфов каждой главы; если захочется глубже вникнуть в фактуру, можно ограничиться вторыми частями параграфов (в них много цитат); если хочется получить максимально широкое представление о предмете исследования, можно читать все по порядку.

Наши собственные представления о скриптуре искажены тем, что мы сами ее практикуем, а не наблюдаем извне, поэтому указанное деление позволит читателю сопоставить точку зрения авторов с точками зрения множества других представителей этого вида деятельности: благодаря более выгодной наблюдательской позиции читатель может увидеть больше, чем мы, и основательно разобраться в интересующем нас социальном феномене.

Мы не стали ограничивать себя в количестве цитат, чтобы отчетливее продемонстрировать скрипторский язык и образ мысли — без этого понять суть той или иной практики, на наш взгляд, невозможно.



ГЛАВА 1

СКРИПТОРЫ

1.1 Социальный портрет скриптора

Личный опыт

Мы выявили четыре основные типологии скрипторов.

1. Первая типология соответствует полю знания, в котором скриптор делает свои работы: технические, гуманитарные, медицинские дисциплины. Как правило, жесткие границы есть между полями знаний, но внутри полей скриптор перемещается почти беспрепятственно. Есть общая культура освоения знаний, традиции подготовки аттестационных работ, принятые методы исследования либо последовательности расчетов и действий. Математику и расчеты способны освоить скрипторы из всех перечисленных категорий. В частности, гуманитарий без большого труда, как правило, осваивает способы подготовки работ по экономике.

2. Типы по уровню погруженности в практику: периодически подрабатывающие и профессионально зарабатывающие. Граница между этими типами довольно зыбкая. Как правило, она определяется только долей заработка от заказных работ в общем доходе скриптора.

На позицию скриптора влияет сезонность заработка, а также профессиональная самоидентификация. Мы встретили не так много скрипторов, считающих себя «профессионалами», и все они сегодня имеют собственные конторы, то есть решение создать свое дело по производству заказных учебных работ принимают люди, считающие себя профессиональными скрипторами. По сути речь идет о рождении института академической скриптуры.

Осмысление скриптуры как профессии практически не встречается ни в интервью, ни в интернет-дискуссиях, ни в личных разговорах. К периодически подрабатывающим относятся прежде всего студенты, которые не считают эту работу постоянной.

3. По типу исполнения скрипторы делят друг друга на категории «плохой — средний — хороший». Плохой скриптор, как правило, просто ищет возможности легко заработать, делает совершенно жульнические работы, подчас «кидает» заказчиков. Средний автор относительно умело фальсифицирует исследование, а хороший автор либо хорошо его фальсифицирует, либо делает работу «по-настоящему». При этом чеки хорошего автора бывают в десятки раз выше чеков средних авторов, но высокий чек сам по себе не гарантирует, что клиент нашел хорошего скриптора. Более того, высокий чек в случае работы с «рефконторой» почти гарантирует попадание клиента в руки плохого скриптора.

4. Типы организационного участия. Тут можно выделить «частников» (которые могут работать и в конторе) и «артельщиков», которые работают в составе коллектива. Артельщик может быть создателем либо участником скрипторской конторы. Его отличие от пишущего для конторы частника состоит в том, что артельщик является акционером (пусть и в небольшой степени). Из этого вытекает, что артельщик с большой вероятностью сочетает в себе функции скриптора и менеджера, причем выступает как в роли менеджера-организатора, так и в роли менеджера-продажника. Наконец, артельщик с большей вероятностью считает нормой возврат денег при невыполнении обязательств.

Третий тип в этой типологии — скриптор-преподаватель. Он либо пишет работы для своих студентов, либо участвует в преподавательской ОПГ⁷, которая торгует «циркулями» (работами, которые были защищены, а затем убраны из базы «Антиплагиат ВУЗ»), либо вымогает у студентов заказы на создание работ. Преподаватель, принципиально не пишущий для своих студентов, но занимающийся скриптурой, относится к скрипторам-частникам. Иными словами, отличительная черта скриптора-преподавателя в том, что он обеспечивает себе заработок с помощью организационного/административного ресурса и места в академической иерархии.

7 Это буквальное определение, не фигура речи. Преподаватели 1) организуются 2) для преступной деятельности и, следовательно, становятся организованным преступным сообществом.

Вхождение в скриптуру

Мы выявили следующие разновидности мотивации начать писать работы на заказ.

Прежде всего, это студенческая мотивация: молодой человек в силу предприимчивости, нужды или под «давлением» окружения начинает писать работы на заказ:

Меня попросили помочь мои одногруппники за вознаграждение. Так как я был обычным студентом, у которого постоянно не было денег, я согласился.

Елпифидор, 32, высшее, Западная Сибирь, холост

Студента просят о помощи, он помогает. Складывается экономический, психологический и поведенческий механизмы работы. При этом помощь не всегда сразу предполагает денежное вознаграждение. Вот другой пример вхождения в скриптуру и изменения механизма интеракции с «бесплатно-репутационного» на материальный:

Я учился в Челябинском педагогическом институте, который сейчас называется университетом. И жил в общежитии, соответственно, потому что я не с самого Челябинска, а из городка Челябинской области. И мои друзья — все общажные студенты — вдруг проявили интерес к тому, что я быстро и скоро реализую различные проекты. Не обязательно связанные

с учебой. В основном из-за моего воспитания это было бесплатно, потому что я был коммунарком и человеком, который работает для других. Я очень много делал бесплатно, просто так, при этом это ни в коем случае не то, что называется «списыванием». Я еще со школы не любил... давать списывать и так далее. Но помочь в трудную минуту, да, это однозначный вызов «да»... У нас в школе тогда только появились калькуляторы, и чтобы передать шпаргалку, например, мы использовали калькулятор, в батарейки суешь ее и говоришь: «вот мы передаем калькулятор посчитать там», ну там по партам типа как вариант. Либо очень ценилось, вот человек стоит у доски, написать шпору ему вот в целбан, в целбан руки — вот так вот ее зажать, и когда учитель что-то откликается, отворачивается, и она летит прямо к нему. Он ее или ловит на лету, у доски стоя, если опытный парень, или просто наклоняется поднимает. Однажды мы так парню в глаз попали этой штукой у доски, было очень смешно. Вот и... а потом одна очень хорошая девочка, моя одноклассница, говорит: «Слушай, напиши мне вот этот отчет по практике, там за лето надо было написать мне, я тебе кассетник типа подарю». А она работала уже стюардессой. «Ни фига себе, кассетник!» — и я сел. Ну, для меня это 3 часа, максимум. Все, кассетник стоит. Потом подходит другой говорит там: «Слушай, вот у меня там курсовая по семейству крестоцветных». Я вообще так, в ботанике не очень. «Давай, господи!» — 5 учебников взяла,

быстро написал. Четверку получил свою. Потом еще-еще и пошло. Я писал про политический портрет Плеханова историкам... Ну в общем, все, там темы пошли очень широкие, при том, что я просил совсем как бы немного: либо бесплатно делал, либо какую-то очень минимальную сумму, но вот уже пошли деньги. Вот это вот мое, так сказать, лишение... чистоты.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, в фактическом браке

Для студента скриптура выступает подспорьем в учебе и трамплином саморазвития:

1) это интересно, 2) заказов много, искать особо не надо, 3) не мешает учебному процессу, 4) помогает собственному развитию.

Ноеминь, 20, студентка, стаж написания работ около 3 лет, юг России, не замужем

Характерно, что респондентка на момент начала скрипторской деятельности имела альтернативы, мешающие учебному процессу:

[Другие виды деятельности] рассматривались, но многие варианты невозможно совмещать с учебой и домашними делами.

Иногда скриптор встраивается в нишу без рефлексии о социальном и профессиональном пути:

— Как к вам пришло решение заняться заказными работами?

— Себе писала всегда сама. Многим помогала, когда училась. Потом решила попробовать.

— А почему пришло такое решение? Вы искали дополнительный заработок, или просто само выстроилось?

— Попросили сделать работу за деньги. Выполнила, и пошло-поехало. Тогда еще не искала дополнительный доход. А сейчас это мой единственный заработок. Нигде не работаю. Только пишу работы на заказ.

Орфа, 26, высшее, Центральная Россия, замужем

Иногда человек выбирает пути входа и выхода. Вот респондент работает на двух работах и в целом занимается массой вещей:

— Был такой момент выбора, скажем так, не только между копирайтингом и курсовыми, но и между курсовыми и еще чем-нибудь?

— Нет, это был дополнительный. И сейчас это дополнительный заработок. Есть основная работа по трудовой, официальная и есть дополнительная. Но она много чего в себя включает, не только курсовые, то есть там несколько элементов. Чем фрилансеры занимаются, то есть там настройка таргетированной рекламы, дипломы, курсовые... В итоге как бы копирайтинг, в плане копирайтеру найти заказ сложнее, чем найти кому написать курсовые или дипломные. В том плане, чтобы она и хорошо оплачивалась, и как бы ну интересно было это делать, и что-

бы посильная была задача. Вот в этом плане курсовые и дипломы намного легче.

Ламех, 23, высшее, Подмосковьё, не женат

Можно встретить ситуацию, когда человек видит недостатки «системы» и находит для себя нишу. После обнаружения «недостатка» люди сначала осваивают пространство, которое он дает, а потом принимают остальной функционал скриптурной конторы:

Во время прохождения практики пришла мысль о том, что практика студентам ничего полезного не дает, лишь отнимает личное время. Пришла мысль, как избавить студентов от этого бремени. Начали делать практику за них. В дальнейшем, ориентируясь на спрос студентов, стали делать и студенческие работы.

Ханифа, 23, высшее, Москва, замужем

Вузовский преподаватель, пишущий не для своих студентов, мама в декрете или сотрудник частной компании видят в скриптуре, как правило, подработку. Бывает, скриптор вынужден зарабатывать заказными работами. Одна из наших респонденток — женщина, живущая в поселке городского типа, до декрета была специалистом по кадрам. Сейчас она пишет работы на заказ, объясняя выбор «экономической ситуацией в поселке»:

— А превращение написания работ из дополнительного источника заработка в основной получилось из-за рождения детей, или из-за экономической ситуации в поселке?

— Около 5 лет из-за ситуации в поселке стою на бирже труда.

— Наверное, поселок довольно далеко от областного центра?

— От Твери 300 км.

— А какова ваша изначальная специальность?

— Менеджер. Управление персоналом.

Орфа, 26, высшее, Центральная Россия, замужем

Иногда вынужденность прихода в скриптуру неочевидна:

— Не замужем. Детей 4. Деньги [ответ на вопрос о мотиве вхождения. — Прим. авт.].

— А как началось дело? Вы думали о том, как найти заработок, и решили заняться заказными работами? Или люди стали просить написать, и само пошло?

— Цепная реакция.

— А как давно пишете?

— Около 5 лет.

Вооз, 29, среднее специальное, Поволжье, не замужем

Мотивация заняться скриптурой для женщины в декрете может выглядеть иначе:

— Заказные работы для Вас — это работа чисто на декрете? Или дело идет на постоянной основе?

— Хобби для заработка, общения и творчества.

Халила, 35, высшее, Ленинградская область, замужем.

Восприятие скриптуры как хобби распространено среди девушек:

— На данный момент это ваш основной источник заработка?

— Нет, это как хобби.

— А какую часть заработка составляет примерно этот промысел?

— Не знаю, может 1/5 или 1/6.

Агава, 23, высшее, юг России, не замужем

Определение скриптуры как хобби подчас кажется уходом от конкретных ответов. В одном из интервью это очевидно:

— Сейчас это мое хобби.

— Заказные работы как хобби вам интересны просто потому, что интересна такого рода работа, или вы получаете от этого хобби рост важных в жизни навыков?

— Роста навыков я в этом не вижу. Я делаю работы, меня за это благодарят.

— Какую примерно долю вашего общего заработка составляет заработок от заказных работ?

— На такие вопросы я не готов отвечать. И я вам не говорил, что я получаю доход и какой-то заработок.

Елпифидор, 32, высшее, Западная Сибирь, холост

Если не воспринимать такой ответ как уход от вопроса, то приобретаемая выгода сводится к репутационной:

— *А что вас привлекает в заказных работах как в хобби?*

— *Благодарность.*

Елпифидор, 32, высшее, Западная Сибирь, холост

Как правило, подход к решению заняться скриптурой утилитарен:

— *Как вы пришли к решению заняться заказными работами?*

— *Нужны были халтуры, и я подумал, что это самый комфортный для меня вариант.*

Товит, 34, высшее, север России, холост

Скриптура — один из этапов на пути в поисках заработка. Один из респондентов как литератор пробовал разные способы заработка. На момент интервью академическая скриптура для него была пройденным этапом, и, насколько можно судить, выход из скриптуры в литературу как заработок у него состоялся. Решение заняться заказными работами этот человек объяснил так:

Никогда не любил работать под чьим-то начальством, потому никогда не работал в школе. Бизнес-жилки у меня нет, потому испробовал классические варианты — репетиторство, заказные статьи, фриланс, даже варианты ЕГЭ

для сайтов составлял. В идеале занимался бы литературой, но пока не складывается. У меня семья, которую надо кормить. Хотя началось все спонтанно — бывшая ученица, став студенткой, попросила помочь с курсовой работой.

Хован, 32, высшее, Поволжье, женат

Здесь мы видим, что мотивация респондента предполагает развитие мастерства и освоение ниши. Узкий профессионализм его не прельщает, так как открывающиеся ниши требуют разнообразных навыков и готовности осваивать новые компетенции. Респондент исходит из принципа «не работать на дядю» и стремится развивать свои «гуманитарные» умения.

Желание заниматься гуманитарной наукой вкупе с нуждой часто становятся мотивом для занятий скриптурой:

Второе, что у меня хорошо получается — гуманитарные науки. Не просто начитанность или хорошее запоминание фамилий, дат, терминов — гуманитарное мышление как таковое. Душа лежит в данном направлении. Реализовать себя в одном направлении по другой специальности в данной стране не представляю физически возможным: нужны лишь связи, диплом вуза. Притом статус вуза является более солидным фактором, чем все остальное с ним связанное. Писательство? Кто такой находчивый советчик, пускай сам попробует какой-нибудь книжный продукт продвинуть.

Углук, 25, неоконченное высшее, Западная Сибирь, холост

Для такого гуманитария академическая скриптура — способ зарабатывать лучше, чем в других местах:

Я вообще изначально работал на бирже копирайтинга. Еще первые заказы и они особо денег как-то не приносят. И так получилось, что где-то на третьем курсе... Мой курс считал, что курсовая — это очень сложно, и писать ее очень долго, это очень муторное дело там какое-то вообще за гранью реальности. Вот. А мне всегда это очень легко давалось, всегда легко делал, легко писал, легко сдавал. И вот у меня такой первый шаг к такому, если это можно бизнесом назвать, он прям вот в универе случился. Писал для филологического факультета, для нескольких однокурсников и параллельно, то есть у нас был «русский и литература» курс и «русский и английский», вот для «русско-английского» еще писал.

Ламех, 23, высшее, Подмосковье, не женат

В этой цитате мы можем отметить связь выбора скриптуры со спецификой ниш, пригодных для освоения гуманитарием. Иногда ниша академической скриптуры оказывается единственно возможной для гуманитария, но чаще это всего лишь этап в развитии, который дает профессиональные и деловые умения, которые помогают находить более подходящие ниши.

У инженеров и строителей мотивация к вхождению в дело выглядит аналогичным образом. Руководитель артели, готовящей работы по ПГС [промышленное и гражданское строительство. — Прим. авт.], отмечал:

У меня в команде много человек, и все они не занимались бы этим, если была бы зарплата нормальная, все устают на работе. Просто демотиваторы не случайны: инженер-физик — 25 тысяч рублей и продавец «Евросети» — 30.

Хабар, 30, высшее

При этом респондент высказывается и от имени совокупности скрипторов-«строителей»:

Я бы рад помочь, но, скажу так, думаю, поймете. Если бы были бы достойные зарплаты, то продаж дипломов бы вообще не было, как и на заказ писанин. И это я скажу от 50–60 человек, с которыми я общался, кто также пишет дипломы.

Хабар, 30, высшее

На скриптора не учат, и человек, который будет зарабатывать заказными работами, как правило, не знает об этом. Но в какой-то момент перед человеком встает выбор — заниматься этим или нет.

Альтернативы такому заработку может не быть. Иногда жизнь человека складывается так, что иным образом заработать невозможно. Но, как правило, такая ситуация может быть названа ситуацией субъективной безальтернативности: человек оказывается в таком состоянии вследствие ряда сознательных социальных шагов либо вследствие идентичности, предполагающей в конкретной ситуации возможность заниматься только такой работой:

Ну единственная альтернатива, которая стопроцентная, — это устроиться продавцом

куда-нибудь, там продавцом-консультантом, менеджером по продажам, как угодно — ну единственная такая альтернатива.

Рагнар, 30, высшее, Западная Сибирь, фактический брак

Бывает, что человек принципиально не хочет работать на постоянной работе, а из непостоянных альтернатив заработка имеются только непривлекательные:

Альтернативы было две: расклеивать/раздавать листовки, в 24 года — несолидно и не развивает, и грузить фуры, не развивает; впрочем, автор не брезгует и этим видом деятельности. На постоянной работе автор более работать не желает⁸.

Углук, 25, неоконченное высшее, Западная Сибирь, не женат

Иногда альтернативы не дают такого удобства в организации дела, как скриптура:

Рассматривались, но многие варианты невозможно совмещать с учебой и домашними делами.

Ноеминь, 20, неоконченное высшее, юг России, не замужем

Похожая аргументация проявляется у семейных женщин и у студентов. Для студента скриптура хороша тем, что не требует отвлечения от учебы и помо-

⁸ В данной цитате респондент говорит о себе в третьем лице.

гает осваивать требуемые в вузе компетенции. Особенно ценен этот аспект академической скриптуры для человека, который учится в заочной магистратуре либо аспирантуре. Овладение нужными для аттестаций навыками вкупе с вознаграждением заполняют пустоты в голове и кошельке — самые болезненные для учащегося человека.

Все приобретенные мной навыки, которые я получила, работая в этой сфере, помогут мне в дальнейшем в учебе и научной деятельности.

Орфа, 22, магистрант, Поволжье, в гражданском браке

Встречается и более сложная мотивация, когда у человека есть далеко идущие планы, в которых академическая скриптура помогает закрыть недостаток необходимых компетенций, финансов, связей:

— Когда принималось решение двигаться в эту сферу, были какие-нибудь сопоставимые альтернативы в плане заработка?

— Да, конечно. Бизнес.

— А почему решили не двигаться в эту сферу?

— Почему, есть параллельные варианты, просто их реализация требует большие финансовые вложения, поэтому развитие идет медленное.

Елимелех, 28, высшее, Урал, женат

Этот респондент имеет достаточно детальное представление о направлении, в котором будет развиваться дальше:

Разработка документации исполнительской для строительных компаний либо геодезическое направление.

Елимелех, 28, высшее, Урал, женат

Довольно часто человек начинает помогать одноклассникам с письменными работами, а потом сам начинает видеть перспективу заработка либо ему подсказывают, что на такой услуге можно зарабатывать:

В детстве я мечтала стать журналистом и всегда любила писать различные виды работ, что мне удавалось достаточно неплохо. В институте мои работы всегда выделяли, одноклассники попросили помогать им — с этого все и началось.

Сефора, 23, магистрант, Москва, не замужем

При этом инфраструктура не только начинает работать сама по себе, но в нее вовлекаются и конторы, которые ищут авторов:

Было два периода. Первый — разросшееся сарафанное радио — люди сами находили меня через знакомых. Брал денег немного, раза в два меньше, чем люди, занимающиеся этим профессионально. Зато выговаривал условие — технических правок типа абзацев, шрифтов, отступов не делаю, студент разбирается в этом сам. Рекламы нигде не давал — только у себя в соцсетях на страничках.

Был другой период, полугодовой — ко мне обратилась контора, занимающаяся этим постоянно. Они сами находили клиентов и предлагали условия. Но там все было гораздо жестче в плане сроков и правок, потому я быстро от этого отказался.

Хован, 32, высшее, Поволжье, женат

Нередко бывает так, что хорошо пишущему студенту его «однокашники» организывают «сарафанное радио», и тогда спрос преследует скриптора минимум до защиты им собственной ВКР, максимум — студент «кормится» за счет «сарафана» после выпуска и склоняется к созданию своей конторы.

Формой социализации нередко выступает контора. Человек регистрируется на бирже либо сайте рефконторы, первые заказы делает дешево, но работает на рейтинг и качество. После этого он определяет дальнейшую стратегию работы. Когда биржа позволяет — живет преимущественно с нее, а когда гонорары невелики — ищет личные выходы на клиентов:

Я начал с сайта «Студланс»⁹. Сначала брался за все от 100 рублей, чтобы наработать рейтинг для аккаунта. Допустим, контрольная по высшей математике среднего объема — 400–500 рублей. Я стараюсь специализироваться на программировании, там и конкуренция меньше, и цены много выше.

Лаван, 32, высшее, север России, холост

⁹ Студланс (studlance.ru) — фриланс-биржа для студентов и преподавателей.

Иногда выбор скриптуры обусловлен состоянием здоровья участника промысла. Единственный респондент, именно так объяснивший свою мотивацию, не планирует оставлять промысел после выздоровления.

Режимы работы и доля скриптуры в заработке

Мы выявили три основных режима работы скриптора. Первый режим — это «полное погружение», когда скриптура становится единственным или основным источником заработка. Такой скриптор наиболее склонен организовать собственную контору, потому что лучше видит нюансы, а через несколько лет практики приобретает рабочее «чутье».

С другой стороны, «полное погружение» — этап в жизни скриптора, после которого тот меняет род деятельности. Это обусловлено высоким интеллектуальным и нервным напряжением в работе. «Полностью погруженный» скриптор нередко выгорает или чувствует, что близок к выгоранию.

Второй режим работы скриптора — это «подработка». У скриптора есть основная занятость, он обращается к скриптуре в свободное время. Чаще всего такой формат завязан на легальную работу — например, в вузе на преподавательской должности. Заработок от скриптуры составляет от 5 до 90 процентов от его общего дохода в зависимости от сезона, особенностей ниши, уделяемого делу времени.

В период зарождения рынка цитируемый ниже скриптор зарабатывал заказными работами около 90% своего общего дохода. Человек с техническим

образованием и работающий по специальности, он занимается скриптурой из желания улучшить свои навыки в этом деле, и ему хватает 5% от общего дохода в сезон. Даже когда заработок от заказных работ составляет девять десятых его дохода, он все равно считает участие в промысле подработкой:

— *А в сезон заработок сопоставим с зарплатой?*

— *Нет. Все равно меньше. Вернее, больше, чем зарплата, но меньше дохода [то есть общий доход больше зарплаты. — Прим. автора].*

Ганеш, 34, кандидат наук, Москва, женат

Таким образом, статус скриптуры как формы занятости не зависит от объема заработка линейно.

Третий режим — скриптура как значимая часть деятельности в формате распределенного рабочего дня. Например, человек работает, но уделяет легальной работе от силы четверть своих сил и времени. Как правило, скриптор имеет ряд «тем», в которых «движется», и скриптура оказывается одной из таких «тем», дающей процент дохода в зависимости от структуры занятости скриптора. Сюда же отнесем скрипторов-учащихся: они ведут распределенный образ жизни, и скриптура может быть для них единственным источником заработка. Разница между распределенной занятостью и «работой-подработкой» определяется наличием постоянной работы и ее преимущественным значением. Иными словами, формат занятости составляет часть идентичности человека. Это своеобразная линия сетки координат, которая начинается в нашем

поле от 5% от общего дохода, заработанных на заказных работах, и заканчивается на 100% дохода от заказных работ.

Еще одну линию координатной сетки, слабо зависящую от первой, можно назвать «осью нагрузки». В начале нее скриптор стремится взять максимальное количество работ и уплотнить поток заказов — подчас ценой уменьшения среднего чека. Второй конец прямой координат проявляется, когда скриптор тщательно оценивает заказы и берет лишь те, которые ему интересно и комфортно делать. Комфортная работа здесь — это работа с покладистым заказчиком и нескорым дедлайном, а интерес бывает исследовательским и личным. Столкнувшийся с выгоранием скриптор старается держать работу ближе ко второму концу оси, даже когда скриптура составляет весь его заработок. В таком случае часто имеет место подстановка «своей» (то есть «интересной») эмпирики, теории или методологии в работы, тема которых сама по себе не вызывает интереса.

Скриптор может себе позволить разборчивость при выборе заказов настолько, насколько он зависит от заработка в скриптуре. Глубоко погруженный в скриптуру человек имеет больше каналов поиска заказов, поэтому ему проще с выбором. Когда сам вход в скриптуру обусловлен не только денежными мотивами, но еще и интересом к освоению знания и навыков, ценз на заказы в зависимости от их «интересности» тоже мало зависит от чека.

Положение на этой прямой обуславливается еще и тем, на каком этапе скриптор участвует в работе. При вхождении в дело он может столкнуться с необходимостью закрыть нишу либо создать первый репу-

тационный вклад. Репутация скриптора определяется показателями качества, которые меняются в зависимости от того, насколько стабильно и плотно скриптор погружает через себя поток заказов.

Из этого следует, что чем лучше организована работа скриптора, тем больше он тяготеет к уплотнению потока заказов и унификации процедуры выполнения заказа.

Дедлайн в академической скриптуре как минимум двойной: у студента с преподавателем одна договоренность о сроках, у скриптора со студентом — другая. Поскольку между заказчиком и скриптором бывает до семи посредников, академическая скриптура в максимально тяжелом случае предполагает девятиричный дедлайн.

Потому для скриптора критично управление временем. Нарушение дедлайна болезненно, поэтому успех скриптора — это успех в управлении временем либо успех в переговорах, отдаляющих дедлайн. Способность отдалять дедлайны зависит от опыта, который позволяет оценивать реальный запас времени, необходимый на работу.

Скриптор, погруженный в дело полностью, живет внутри нескольких временных отрезков и ориентируется между ними. Если он работает только с прямыми заказчиками, то ориентируется внутри студенческих дедлайнов. Например, когда скриптор пишет работы для нескольких студентов одной кафедры, он исходит из одной даты проверки на плагиат и схожих сроков проверки/аттестации работ. Когда же он пишет работы для студентов разных вузов, то тратит больше сил и времени на организацию работы с учетом разных временных ограничений.

Подрабатывающий автор в большей степени зависит от отлаженной процедуры взаимодействия с заказчиком, поэтому он больше тяготеет к работе через посредников и не имеет ресурса для учета совокупности дедлайнов при подготовке конкретного заказа.

Скриптор с распределенным форматом деятельности больше зависит от правильного распределения времени. Так как он занимается разными делами, то живет в разных рабочих ритмах и должен уметь их сопрягать, потому что провал по дедлайнам в одном деле рушит остальные договоренности.

Сопрячь участие в независимых от скриптора рабочих процессах (например, если он работает грузчиком посменно) и выдержать дедлайны с сохранением доступности для заказчика сложно. Легче совместить временные отрезки работы рефконторы и семи заказчиков, параллельно идущих к защите в разных вузах, потому что во втором случае шаблон распределения времени один и процедура одна.

Постановка вопроса о заказе работы возникает в силу невозможности сделать работу вовремя и в нужном качестве. Пятичастный дедлайн (когда скриптор должен учитывать требования посредника, студента, преподавателя и вуза) и неизбежные нарушения процедуры (например, истерика заказчика либо некорректное доведение до скриптора темы работы) уменьшают время, которое можно эффективно потратить на выполнение работы. Поскольку основным после навыков капиталом в скриптуре является репутация, главный предмет конкуренции — это освоение способов ускорения работы без потери качества.

В работе каждого скриптора постепенно определяются основные шаблоны временных затрат: например, курсовая за два дня, диплом за неделю. Но как бы ни был устойчив шаблон, всегда есть опасность вынуждено делать часть, а то и всю работу, «по-настоящему». Поэтому скриптор стремится обеспечить себе дедлайн, который даст ему достаточный запас времени.

Иногда формат работы, задаваемый скриптурой, хорошо сопрягается с биологическими особенностями человека. Например, скриптор «сова» и ему удобно работать по ночам:

Работаю только по вечерам в период с 19:00 до 3:00 ночи. Именно в это время у меня наибольшая сосредоточенность и интерес к научной деятельности. Днем, даже если день свободен, я предпочту полежать, чем сидеть за ноутбуком. Сколько раз ни пробовала, днем писать не выходит. Только к вечеру я настроена на данную работу. Но если я допустила ошибку и об этом мне сообщает заказчик, то я исправляю ее сразу же или как только окажусь за рабочим столом.

Орфа, 22, магистрант, юг России, гражданский брак

Часто респонденты затрудняются сказать, какую долю дохода составляет заработок на заказных работах. Затруднение вызвано, как правило, сезонностью дела и слабо определенным местом скриптуры в структуре заработка. Скриптура редко является единственным заработком.

Одна из респонденток сотрудничает с конторой, ключевой услугой которой выступает организация практики. В сезон она зарабатывает больше, чем на основной работе, а не в сезон — примерно десятую часть зарплаты.

Человек, занимавшийся скриптурой, но не погруженный в нее, имел от заказных работ в сезон четверть своего общего дохода. Но он отказывался от многих заказов, так как «дело-то скучное, механическое и отнимающее много времени». Эту четверть общего дохода давали:

Две, максимум три работы в месяц.

Шамиль, 32, высшее, Поволжье, женат

Наиболее устойчиво распределение доли скриптуры в зарплате у людей, «работающих на работе» и подрабатывающих скриптурой. Они пишут работы, но не участвуют в жизни конторы и не посредничают, их скриптурный заработок составляет одну пятую или одну четвертую от общего дохода.

Как правило, такие ответы сопровождаются сомнениями и затруднениями в определении доли, поэтому предположим, что респонденты высказывают версию, комфортную для осознания скриптуры в качестве подработки. Возможно, респонденты называли долю наугад, чтобы отделаться от вопроса. Соотношение работы и подработки иногда выражается в достаточно хлестких метафорах:

Правильно, российскому работнику нужна подработка... Если сделать работу на «Авто-

ре»¹⁰ основным местом, то просто необходимо будет искать подработку... Это ведь как жениться на любовнице... замкнутый круг какой-то.

Сайт «Автор24», обсуждения

В обсуждениях на бирже авторов иногда видна эволюция формата занятости:

Уволилась два месяца назад, поскольку работа и доход на сайте стали основными и более интересными.

Сайт «Автор24», обсуждения

Сезонность заработка обуславливает тяготение как минимум к распределенному способу заработка. Иногда работа в сезон дает скриптору почти три четверти от общего дохода. Вне сезона скриптор зарабатывает другим делом, а осенью возвращается к написанию работ:

Я думаю 70/30 даже. Ну это тоже... Вот, то есть смотри, это сезон. То есть вот сейчас лето, заканчиваются вот эти вот дополнительные образования. Буквально последние 3 или 4 заказа. Дипломники мои сдаются, и как бы на лето я свободен. Там нужно немножко в другой сфере работать, и там я получаю меньше, чем на основной работе. А так, ну вот на период сессии, на период осень-весна я получаю больше namного.

Ламех, 23, высшее, Подмосковье, холост

10 Имеется в виду сервис-биржа «Автор24» (author24.ru).

Человек с распределенным заработком подчас испытывает сложности из-за слабой прогнозируемости усилий, необходимых для подготовки работы. Один из респондентов имел четверть дохода от заказных работ, но отказался от скриптуры не в последнюю очередь из-за того, что другие способы заработать более прогнозируемые и с более прозрачным соотношением усилий/времени и заработка:

Ну я довольно давно уже не пишу, но когда писал, он составлял, наверное, ну порядка 25 процентов. По времени не очень хорошо, потому что остальные способы заработка приносили, скажем, ну в день от 500 до 1000 там в зависимости от интенсивности работы, да. А курсовая, допустим, я за нее получаю там 3000 рублей, а трачу на нее иногда не одну неделю.

Хабар, 30, высшее, Западная Сибирь, фактический брак

Сосредоточенность на скриптуре свойственна тем, чьи возможности заработать вне интернета очень малы либо отсутствуют. Это может быть связано с состоянием здоровья или проживанием в маленьком городе. Нередко такой подход определяется наличием детей либо спецификой идентичности респондента, который считает правильным для себя зарабатывать именно таким образом:

А я давно в свободном плавании, с 1991 года. Принципиальная позиция, раньше была

страна, Родина, а потом... Не хочу свою тушку на работу к чужому дяде носить, мозги свои даром продавать))) Меня на «Авторе» все устраивает, а у «частника» кроме головной боли в роли финансового директора или главбуха ничего не заработаешь, но за все отвечаешь. В общем для меня здесь — рай!!!! И деньги можно заработать очень приличные, если не лениться, и дома. Мне хорошо дома, я люблю уединение, свою семью, свой уклад жизни, уют, природу. Меня не тянет в коллективы — серпентарии для единомышленников)))

Сайт «Автор24», обсуждения

Нам также удалось выявить нескольких скрипторов-«выживальщиков». Промысел дает им основной личный или даже семейный доход, который позволяет разве что сводить концы с концами. Такие люди обращаются к скриптуре как к последнему или единственно возможному способу заработка.

Распределенность заработка и полное погружение в скриптуру нередко сочетаются. Например, человек получает заказы на бирже, паре сайтов и от личных заказчиков. Такой формат ведения дел более удобен, чем распределение между разными способами заработка и формами занятости: скриптор имеет дело с одной организационной процедурой, а не с несколькими разными.

В силу постоянной работы над академическими текстами и постоянного изучения научных работ язык скриптора меняется, и определение им доли заработка от скриптуры подчас выглядит так:

Часть информационного пространства, из которого я добываю заказы, выполнение которых, в свою очередь, и служит основным источником дохода.

Сайт «Автор24», обсуждения

Скриптор с большим стажем затрудняется ответить на вопрос о доле скриптуры в его заработке. Постепенно посреднические функции и «торговля лицом» начинают давать больше дохода, а заниматься собственно написанием работ скриптор перестает. Он получает основной доход от скриптуры, но не в виде гонораров на собственноручно написанные работы.

Такую форму организации дела мы называем «авторской конторой». У нее есть характерная особенность: поскольку контора организована под личность скриптора и опирается на его репутацию, он вынужден сам пусть немного, но все же писать. Встает вопрос — насколько такое поддержание репутации влияет на общую прибыль конторы? Приход новых заказчиков — это результат предыдущей работы скриптора-создателя, но теперь он не получает гонорары, если пишет сам:

Лет десять назад я этим промыслом много зарабатывала. Сейчас я только имя и гарант, работы выполняют другие.

Нумина, 42, четыре высших образования, север России, замужем

Еще один создатель авторской конторы написанием работ зарабатывает примерно 60% от общего

дохода. Можно предположить, что большая часть остальных 40% — это его прибыль от конторы минус налоги и затраты на продвижение.

Респондент с распределенным заработком, принципиально не устраивающийся на постоянную работу, имеет две трети общего дохода со скриптуры и готов жертвовать заработком в других делах ради того, чтобы заниматься скриптурой плотнее:

Планирую зарабатывать на заказных работах столько, сколько люди зарабатывают на хорошо оплачиваемой работе. Это когда пристраивают. Тяжко, но весело. И прокачивает мозг.

Угрук, 25, незаконченное высшее, Западная Сибирь, не женат

В обсуждении заработков на сайте биржи «Автор24» скрипторы пишут, как правило, что зарабатывают хорошо. Один заработал на дом, другой — на переезд в другой город.

На бирже постоянно обсуждается демпинг и способы борьбы с ним. Демпинг в скриптуре эффективен только на короткой дистанции, потому что человек зачастую быстро выматывается и уходит из дела.

Уход из дела

Уход из дела, как правило, обусловлен двумя основными причинами: выгорание и смена вида деятельности. Нередко встречается сочетание обеих причин:

— А когда вы решили уехать, это просто было желание переформатировать жизнь или было чувство выгорания от работы?

— Да, когда я сама поняла, что близка к умопомешательству от постоянного умственного и физического мегапенапряжения. Именно поэтому возникло желание переформатировать жизнь. Вернее, без моего участия сложились все условия и предпосылки для этого.

Нумина, 42, четыре высших образования, север России, замужем

В качестве мотивации ухода из дела называется усложнение требований и усиленное давление «Антиплагиата». Впрочем, единственный случай, когда это указывалось в качестве причины возможного ухода, был связан с потенциалом скриптора. Это успешный молодой человек, интересующийся иными перспективами:

— А бывали мысли о том, чтобы уйти из этого дела? Ну, то есть по каким-либо причинам...

— Ну я вообще думаю о том, что... ну по идее не должно еще так долго длиться... вся эта их система с антиплагиатом. Потому что каждый год куча новых работ появляется, и, насколько я понимаю, технически скоро это все загорится. Потому что уже всеми словами, всеми оборотами, одни и те же темы будут исписаны. А как дальше работать, немножко не ясно. Поэтому ухожу немножечко в сторону SMM, в сторону рекламы, вот этого продвиге-

ния бизнеса и всего остального. То есть много литературы этой всякой читаю и интересуюсь, знакомлюсь пока, так скажем.

Ламех, 23, высшее, Подмосковье, холост

Как правило, человек уходит в дело, обещающее большее соответствие его предпочтениям и более комфортное этически. В качестве основной причины ухода нравственный дискомфорт никто не называл. Говорившие об этом указывали на то, что сложно понять, откуда берется этот дискомфорт:

— По ряду причин [ответ на вопрос о причинах ухода. — Прим. авт.]. Во-первых, скучно. Во-вторых, не особо прибыльно. Наконец, какой-то моральный дискомфорт. Вроде бы не нарушаешь ничего юридически, я ИП, не навязываешься и не обманываешь, а как-то неприятно все равно.

— А что стало заменой промыслу в плане дохода?

— Расширил репетиторство. Со временем хочется свой образовательный центр открыть. Ну и на творчество больше времени стало.

Хован, 32, высшее, Поволжье, женат

Чувство отвращения к скриптуре часто становится непреодолимой преградой для развития дела:

...когда у меня было много заказов, я решил создать сеть криминогенную. У меня было очень много знакомых, все они умные, все они могут писать... И я разбрасывал заказы вот так, при-

мерно, туда-сюда. И вот вы знаете, прямо вам скажу, что этот опыт был настолько неудачен, все — по-моему, пять человек я задействовал — написав один раз какую-то курсовую или что-то, они мне говорили «нет». По разным причинам, но в целом общая причина была именно в том, о чем я вам говорил выше: у людей возникало физиологическое отвращение к подобной работе. Это реально. Они это объясняли в основном морально-этическими категориями, то есть «это нехорошо», «это неправильно». Я говорил: «Хорошо, оней, все нормально». Я считал этих людей правыми, и они правильно говорили и правильно делали, что отказывались. Вот и все. И я потом в конце концов, вслед за ними, в том числе и с помощью их суждений, тоже отказался от этой работы, и я счастлив — вы понимаете меня? — что я отказался от этой работы. Я буду заниматься лучше своими исследованиями.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, фактический брак

Факт выгорания и желание преодолеть чувство отвращения, возникающее при написании заказных работ, становятся стимулами для активного участия в новом деле:

— Ясно. А когда вот вы прям приняли решение этим не заниматься, чем вы на тот момент занимались, ну там по жизни?

— Я преподавал. Дело в том, что я работал в [называет вуз. — Прим. авт.], да, на [называет факультет. — Прим. авт.]. Там такая система

была, как всегда... ну не даром все это развалилось там к чертям собачьим. Я ушел в одиннадцатом году. А вот потом были эти скандалы там, там такая... просто даже не хочу комментировать. Но! Там было очень много работы. Я умудрялся вот так вот поставить защиту от всех этих там и криминальных, коррупционных, и всех этих, всякого этого дерьма, которого там было. И занимался вот со студентами, прям хорошими, мощными, с которыми... у меня прям как вот у идеального преподавателя в идеальном мире, в котором мы с вами жить не будем, да, но у меня были вот эти моменты. То есть я на первом курсе вел большие обобщающие курсы, я замечал умных и... главное, не умных, а таких настырных, интересующихся студентов и предлагал им на втором курсе писать курсовую. При этом у меня была организация научно-исследовательской деятельности — как бы собственный курс, но его не включали ни фига. Каждый год я давал заявку, и его не включали в расписание. Я просто вел кружок без расписания. Я смотрел расписание тех, кто у меня пишет 2–3–4 курса курсовые, и назначал дату. Приходил в диспетчерскую, брал ключ там у какой-нибудь тети Маши, с которой... я со всеми был знаком, и они мне с удовольствием давали ключи от пустых аудиторий, в том числе компьютерных. Ну чтобы компьютерную аудиторию получить надо было четыре подписи собрать! Я что дебил там ходить по этим подписям! Я лучше пойду, там Марина Григорьевна... там Юрий Елимелехович... и без всяких подписей, этих подписей, всей этой

бюрократии, я получал аудиторию в нужное мне время на нужное количество человек, все. Я проводил для них вот этот кружок, и они у меня писали курсовые на втором курсе уже как бы так правильно: ставили проблему, все-все, потом я их заставлял переводить эти курсовые — это было целой историей, вплоть до слез доводил людей — на немецкий, английский, французский языки, в зависимости от того, какой они знали. Потом мы шли в наш — в [называет образовательный центр при учебном заведении. — Прим. авт.] в этом смысле хорошо, там есть немецкий центр, там такой центр, сякой — брали список грантов, посылали. У меня так человек 20, наверно, сейчас живет в Европе. И плюс много давали объемов, то есть по моему расписанию у меня было до 30 курсовых за год. И до 10, даже больше, дипломов. А с учетом того, что еще были филиалы, куда я ездил для приработка, а также вечерники, заочники и платники, то у меня иногда за год получалось до 20 дипломов. Это вообще с ума сойти, ну вести. И 30 курсовых, понятно, что какая уж тут... на сторону уже просто ни сил, ни времени.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, фактический брак

Способы заработка, которые осваивает человек после ухода из скриптуры, не всегда связаны с умственным трудом. Один из респондентов после прекращения написания работ на заказ стал добывать средства на жизнь реставрацией ванн. Его это устраивает, потому что работа занимает немного

времени. Заработок сверх необходимого ему неинтересен, а в свободное время он пишет работы, жанр которых можно определить как исторический нон-фикшн. Серьезных усилий для превращения писательства в способ заработка респондент не предпринимает из-за неприязни к потенциальной фигуре «заказчика» своих текстов — издателя или научной институции. Возможно, это обусловлено опытом занятий академической скриптурой, в которой заказчик выступает подчас основной причиной выгорания. Мотивацию ухода из дела респондент сформулировал так:

Во-первых, нестабильность этой работы заставила искать еще какой-то источник доходов. И в этом смысле да, само сложилось. С другой стороны, можно было оставлять это как побочный источник дохода, да, но здесь я уже принял решение, что не стоит. Во-вторых, нужно сидеть иногда ночами, и это тяжело и физически, ну и для зрения тяжело, и в общем тяжело, когда ночью сидишь пишешь, неприятно. С другой стороны... заказы поступают на темы, которые нужны заказчику, а не на те, которые мне интересны, и тратить время на то, что не интересно, стало... не хочется тратить время на то, что неинтересно.

Хабар, 30, высшее, Западная Сибирь, фактический брак

Создатель авторской конторы поделился неудачным опытом рекрутирования авторов и рассказал о причинах их ухода:

— А из-за чего они в основном уходят?

— Из-за уникальности как раз. Требования с «Антиплагиатом», требования, ну вообще требования по работам более сложные. Из-за этого уходят. Плюс... Ну, кто-то просто в другую сферу уходит, где проще работать.

Алексей Безуглый, 42, высшее, Центральная Россия, женат

Как правило, из скриптуры уходят насовсем. Из бесед с респондентами мы поняли, что есть всего несколько веских оснований, чтобы взяться за старое. Это «реальная помощь», которая может понадобиться заказчику, интерес к теме, по которой предлагается заказ, высокая оплата труда и, наконец, крайняя нужда.

1.2 Профессиональные компетенции скрипторов

Личный опыт

Мы выделили три группы навыков скриптора:

- 1) технические: создание презентаций, написание и редакция текста, оформление работ, чертежи, расчеты (навыки, которыми должен овладеть студент, чтобы выйти из вуза полноценным специалистом);
- 2) фальсификационные;
- 3) исследовательские.

Способность к фальсификации зависит от исследовательской способности. Эта зависимость сужает диапазон дисциплин и тем, которые может обрабатывать скриптор.

Скриптор умеет (или должен быстро научиться) создавать в ограниченное время текст нужного объема, стиля и содержания в рамках продуманной структуры. Такой текст не требует читабельности, интересности, глубины мысли: производится продукт, «массив текста». На профессиональном жаргоне эта процедура называется «нагон текстянки».

Оформление текста имеет две разновидности:

1) оформление текста как такового. Скриптор учится работать с текстовыми редакторами, оперировать шрифтами, переносить таблицы и диаграммы в документ и т.д.;

2) оформление работы как научной. Сюда входит оформление таких элементов как ссылки, список литературы, приложения.

Скриптор заранее понимает объема текста. Он видит, как текст можно разместить на страницах, какие приемы можно использовать для наращивания объема документа.

Когда гонорар мал или не хватает времени для проведения нормальных расчетов, показатели берутся из готовых работ — меняются только названия. Это известная из работы «Диссернета» практика «мясо-шоколад»¹¹.

Иногда из готовой работы заимствуется методика расчета, особенно часто в случае чисто экономических работ, так как методики расчета устойчивы и их можно автоматизировать.

Когда речь идет не об экономических работах, а о тех, где надо самостоятельно выработать сами процедуры подсчета и их последовательность, заимствование у исследователей прошлых лет представляет собой метод фальсификации.

Имеет место замена цифр, числовых показателей в готовых расчетах и таблицах (их масса в свободном доступе).

Еще один способ фальсификации — упрощение показателей и категорий. Особенно это востребовано

¹¹ Пархоменко С. «Диссернет»: 5 самых ярких кейсов. URL: https://www.dissnet.org/publications/ou_5cazuso.htm (дата обращения: 06.11.2020).

в социальных науках, так как любая квалификационная работа требует моделирования. Берутся сложные схемы или методы анализа и упрощаются, при этом могут использоваться показатели, взятые из головы.

В случае с ВКР по социологии скриптор манипулирует выборкой. Программа исследования определяет размер выборки (как правило, он небольшой). Потом опрашивается несколько человек или один (чаще всего заказчик), и на основании этого «опроса» данные распределяются по всей выборке согласно интуиции скриптора и его знанию поля. Как правило, при таком подходе бывают проблемы с методами, но добросовестность проведения опроса не проверяется.

Скриптор, проводящий работу по классической схеме, время от времени производит новые знания. Этот феномен идеологизирует скриптор Денис Паничкин, который одно время даже издавал альманах с лучшими заказными работами. Легитимируя профессию, Паничкин опирается на юридические основания: «Согласно ч. 1 ст. 34 Конституции России каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Согласно абз. 3 п. 1 ст. 2 Гражданского кодекса РФ предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке»¹².

12 Паничкин Д. Правовые основы рефератного бизнеса. URL: http://nastavnik-spb.3dn.ru/publ/avtorskie_stati_proshlykh_let/pravovye_osnovy_referatnogo_biznesa/10-1-0-105 (дата обращения: 06.11.2020).

Однако создание новых знаний всегда вторично для целеполагания скриптора, первично же создание учебно-аттестационного нарратива, соответствующего требованиям вуза.

У человека, выдержавшего хотя бы сезон (4–5 месяцев напряженной работы), формируется особый навык: он должен быть готов к непредсказуемости объема работы. Этот навык востребован, поскольку его работа представляет собой фальсификационную активность. Фальсификации вуз старается выявлять и блокировать, вследствие чего соответствующие процедуры становятся более трудоемкими. При этом факт фальсификации предполагает существование настоящего содержания работы, поэтому недостаток квалификации фальсификанта или слишком высокая квалификация проверяющей стороны, которая представляет вуз в лице заказчика, научника и комиссии, приводит к неудачам. Вследствие этого в местах «прорыва» процедуры рождается необходимость делать нечто «настоящее» и, как правило, более трудоемкое, чем фальсификация.

Первичный сбор данных требует навыков сбора и анализа фактуры, но сбор фактуры за рамками «скриптурной унификации» (использование личных контактов, выезды, работа в поле) для скриптора, как правило, невозможен, поэтому в работе оптимален вторичный анализ эмпирики (в широком смысле слова, а не только литературы).

Анализ текстов — тоже анализ некоего явления, просто другого порядка, поэтому выводы в заказной работе могут дать новые знания. Ключевую роль играет синтез (особенно в случае плохо бьющихся между собой исследований).

Скриптор создает методы исследования через сопряжение разных других методов. Например, сочетание нарративного анализа и чисто математической процедуры изучения индексов Transparency International создает методологическую рамку, которой раньше не было. Такой тип создания знания возможен, если заказ делают разные скрипторы с разным бэкграундом и склонностями либо скриптор, способный применять и комбинировать разные аналитические процедуры.

Применение новой последовательности методов позволит создавать новое знание системно, поэтому работа в направлении обретения нового знания может быть стратегически выгодна скриптору, так как она позволяет формировать шаблоны исследований, которые могут потом применяться в новых работах, автоматизируя процесс при технической и структурной уникальности каждой новой работы. Такая практика по силам лишь скриптору, не ограниченному знанием и опытом, которые дало ему (или дает) первое высшее образование.

Интервью

Польза (помимо денег) от скриптуры бывает преимущественно двух видов: развитие познавательных и деловых навыков. Вторые распадаются на организационные и «торговые». В числе познавательных навыков присутствует способность обучаться в принципе:

Нередко я берусь за работу в теме, в которой не очень хорошо разбираюсь и по ходу выполнения вникаю.

Товит, 34, высшее, север России, холост

Некоторые скрипторы говорят, что скриптура помогает им в обычной жизни:

— *Здесь помогают знания из работ по педагогике?*

— *Не только, еще и «общие» предметы.*

— *Как проявляется эта значимость?*

— *Детям, а их у меня трое, передаются знания при подготовке уроков, школьных проектов.*

Ахива, 39, высшее, Урал, замужем

Скриптор получает удовольствие от умственной работы *per se*. Иногда оно портится осознанием того, что работа делается для другого человека и будет работать на другого человека:

— *Предполагаете ли вы для себя возможность вернуться?*

— *Нет. Я вам объясню почему. Это связано ни в коем случае не с деньгами. Последний раз мне буквально звонили полгода назад. Там армяне, у меня есть большая связь в армянской диаспоре и надо было... Чувак, короче, в МГИМО учиться, ему надо было кандидатскую. Я посчитал, что-то посмотрел и говорю: «700 тысяч» — «Чего? Вон на сайте 300!» Я говорю: «300? Иди на сайт, пиши». А я про себя посчитал, я думаю, если я займусь — там тема такая сложная, какие-то трубопроводы там, да ну их вообще в тундру! То есть мне неинтересная тема. Я посчитал так, не то что по максимуму, а вот объективно. Я сел посчитал: там 25 тысяч за статью, сколько статей надо, сколько рецензия стоит, ну то*

есть всю смету сделал себе, посмотрел. Они там ставят в сети там 150 тысяч за диссертацию. Но это смешно. Дорого — не стали. А я эту цену поставил именно как защиту, то есть я вот внутренне не хотел, и поэтому вот это мое «нет», оно связано не с деньгами. Видимо, если кто-то предложит мне миллион и решение всех моих бытовых проблем, понятно, что я сяду и буду работать. Я продолжаю это делать вот именно на уровне помощи: набросать планчик, подобрать литературу, дать методичку, какой метод использовать. Причем я подсказываю уже по разным областям науки, потому что вот именно специализация на методологии позволяет играть методами, подбирать там и так далее, в том числе и то, что я у Кордонского натырил, так сказать по методологии — очень интересные штуки. Вот это какое-то скорее внутреннее такое вот, душевное что ли — хотя слово дурацкое — неприятие того, что это чужое. То есть я к своим годам получил вкус исследовательской работы, для меня это является счастьем. Ну вы понимаете, да, о чем я говорю? То есть, когда ты занимаешься нормальной исследовательской работой, у тебя идет в состояние потока... Михай Чиксентмихайи¹³. Вот у него есть известная книга «Состояние потока», где он описывает вот это творчество как... интересно очень! И вот, я когда прочитал, я понял: вот да, это! Когда занимаешься исследовательской работой настоя-

¹³ Михай Чиксентмихайи — американский психолог венгерского происхождения, профессор психологии, писатель.

щей, даже микро, даже когда ты пост делаешь в «Фейсбуке» и выявляешь там, проясняешь вещи, это лучшее и самое интересное, что в жизни, по крайней мере в моей, существует. И когда ты занимаешься чужим, и когда тема какая-то такая мутная, неинтересная, и тебе это становится просто противно на физиологическом уровне. Вот почему, а не потому, что там это какая-то экономика и так далее.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, фактический брак

Респондент смог понять, что с ним происходит, благодаря занятиям скриптурой:

— А бывало у вас ощущение выгорания?

— Да, да. Более того, у меня была тут одна знакомая. Она приезжала защищаться в Москву по психологии. И ее кандидатская как раз была связана с выгоранием у педагогов, у учителей. Я ей немало помог в структуризации работы, в фиксации новизны, в построении эксперимента, который она там в Челябинске проводила на разных студенческих группах. И когда занимался этим выгоранием, да, я узнал этот термин, я узнал все эти психологические состояния, которые ему сопутствуют. Более того, подобная работа, когда ты, как я, как вот я это смешно написал же вам, да, там в комментарии... этот... «исследовательский негр», или где я там написал? Она сильнее способствует выгоранию, то есть она сильнее давит вот на ту совокупность психических состояний, которые связаны с исследова-

тельской работой, чтобы их вот прижать, чтобы ощущение бессмысленности, неинтересности и еще более худших вещей у тебя как бы сформировались. Вот в этом смысле она негативная, эта работа. Она в моем случае сильно влияла на выгорание. Так что я там все бросал вообще, какое-то время вообще исследованиями никакими — даже своими — не занимался. Это плохо.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, фактический брак

Умение находить информацию и ориентироваться в ней помогает скриптору в «остальной» жизни, особенно если он студент либо аспирант:

Мне нравится, что я получаю новые знания и умения. И, соответственно, уровень моей, так сказать, подкованности в совершенно различных сферах таким образом возрастает.

Сефора, 23, магистрант, Москва, не замужем

Для студента написание заказных работ становится средством закрепления знаний, получаемых в вузе, и повышения успеваемости. Ряд скрипторов указывали, что подготовка работ помогла им получить «реальное образование». Некоторые скрипторы считают, что скриптура помогает им осваивать и учиться применять профессиональные знания, востребованные вне скриптуры.

— Вам помогли эти знания в профессиональном росте и карьере?

— Да, помогли. Я работала помощником юриста, училась на юридическом и часто писала

работы по юридическим дисциплинам. Ну и по другим предметам тоже, конечно.

Агава, 38, высшее, юг России, замужем

Скрипторы-преподаватели считают, как правило, что получаемые в процессе скриптуры навыки помогают им лучше строить процесс обучения, более качественно передавать своим студентам и ученикам знание.

Скрипторы по техническим дисциплинам говорят, что скриптура помогает им отточить профессиональные умения. Один респондент отметил, что скриптура дает ему примерно 5% заработка в сезон, а главная его мотивация — как раз оттачивание профессиональных навыков. Скриптура часто помогает лучше освоить компетенции в основном деле, которым респондент занимается:

При разработке курсовых используются программные пакеты типа «Автокада», «Ревита» и т.д., которые, в свою очередь, также постоянно обновляются, и чтобы быть в теме, необходимо за этим следить. Таким образом, навык работы в «Автокаде» можно использовать при составлении исполнительных схем либо чертежей. У него большой функционал, много где применяется.

Елимелех, 28, высшее, Урал, женат

Многие скрипторы считают, что опыт в скриптуре помогает им повышать эффективность занятий самой скриптурой:

Чем больше работ я пишу, тем выше становится качество работ, сокращается время

написания, нахожу новые источники информации, увеличиваю скорость заполнения таблиц и расчетов. Практическая часть у меня с каждым индивидуальна, я отталкиваюсь от темы и организации, в которой студент проходит или проходил практику либо с которой желает сотрудничать и может узнать необходимые мне для расчетов данные.

Орфа, 22, магистрант, Поволжье, не замужем

Скрипторы, которые занимаются наукой, говорят, что скриптура помогает им набить руку, освоить навыки научной работы. Это касается в целом научно-исследовательской работы и отдельных ее аспектов, например, методического:

Хотя когда я писал уже свою диссертацию, я понял, что у меня обнаруживается набитая рука. То есть я могу работать с источниками, я могу формулировать фразы таким образом, чтобы это было похоже на научный стиль. Ну и, собственно, я внезапно получил такую вторичную выгоду: кроме того, что получаю за это деньги, люди готовы за это платить. Мне то, чем я занимаюсь, нравится, и тем самым я каким-то образом реализуюсь... Так можно сказать.

Ангмар, 32, кандидат наук, Западная Сибирь, женат

Часто скриптор изначально отбирает заказы, помогающие ему развиваться или лучше ориентироваться в профильной области знаний:

Вот и благодаря этой работе я обрел невероятное широкое количество навыков научно-исследовательской, аналитической, а самое главное — методической работы. И сейчас я себя позиционирую как специалиста по методике, по организации исследовательского труда.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, женат

Иногда в скриптуру приходят ради самодисциплинирования, необходимого для освоения темы, которой занимается скриптор:

Я в первую очередь, конечно, удовлетворяю свой интерес, но иногда бывает сложно взять и заставить себя заниматься изучением какого-то вопроса. Потому что да, есть работа, есть там еще какие-то дела, практически полезные, да, и ты откладываешь возможность изучения, ну, потому что устал, некогда и так далее. А тут ты как бы поневоле сталкиваешься с тем, что тебе нужно изучить вопрос, да, и чем больше ты углубляешься в данную тему, тем более ясной она для тебя становится, тем более прозрачно ты все понимаешь — в общем-то, становишься хорошим специалистом в данном конкретном вопросе. Пока что, на данный момент, это интеллектуальный интерес, но, как я думаю, по диалектическому закону «количество переходит в качество», то есть неизбежно когда-то это можно будет применить в практическом смысле, те навыки, которые были получены. Вот. Но как это произойдет, я не знаю.

Рагнар, 30, высшее, Западная Сибирь, фактический брак

Наконец, ряд скрипторов считают, что академическая скриптура дала им социальные навыки благодаря опыту общения и организации партнерского взаимодействия с клиентами и коллегами.

Намного реже, но встречаются негативные оценки:

В нашей работе нет пользы и смысла. Если за пользу не считать помощь студенту закончить вуз. Зачем?

Мунира, 23, магистрант, Москва, замужем

Условно позитивная оценка полученных навыков выглядит как признание того, что применения им респондент еще не нашел, но предполагает, что сможет найти в будущем:

Ну, честно говоря, пока не пригодились ни разу. Но, может быть, в дальнейшем... В любом случае новые знания, они проявляются... Ну что-то все равно откладывается. Пока ты ищешь, начитываешь что-то, ну то есть на предварительной стадии нужно хоть немножко в теорию вникать, чтобы хорошо все получилось. Так что да, знания новые приобретаются, но применение их пока идет не особо.

Ламех, 23, высшее, Подмоскowie, холост

Иногда скриптор не отделяет полученных навыков и знаний от практики:

— Можно ли сказать, что ведение дела по заказным учебным работам подготавливает путь к какому-то конкретному, но другому делу?

— Однозначно да. Все мои знания и навыки получены в том числе и в процессе подготовки и написания работ.

— То есть ваши личные проекты стали возможны благодаря наработанному бэкгу?

— Сейчас меня приглашают на разные наемные должности — образование, стаж, имя; я могу читать лекции, вести тренинги, быть коучем, заниматься разработкой и продвижением компаний, продуктов, сайтов, заниматься консалтингом. Любые мои личные проекты — это результат использования мозга. Никакого «бэка» — как основы — в моем понятии не существует. Это все взаимосвязано, разделить это невозможно.

Нумина, 42, четыре высших образования, север России, замужем

Личные перспективы в скриптуре распадаются на «развитие» и «уход». Развитие предполагается чаще всего в сторону организации своего дела.

У нас было одно интервью с менеджером, который планирует оставить «легальную» работу, чтобы плотно заниматься организацией скрипторского дела. Он состоит в «конфедерации» тульских скрипторов, которые берут заказы по всей России.

Развитие конкретизируется как расширение клиентской базы, когда скриптор не собирается организовывать свое дело, но хочет изменить клиентуру так, чтобы не зависеть от сезонности и хорошо зарабатывать.

Отказ от организации своего дела обуславливается необходимостью денежных вливаний, а также непредсказуемостью рынка:

Для создания конторы нужны серьезные вложения с неясным результатом. Поэтому нет, пока частная работа.

Авимелех, 34, кандидат наук, Москва, женат

Скрипторы по-разному представляют себе дело. Человек, который привык работать через крупные компании, не видит возможности создавать другие организационные формы, и наоборот. В качестве идеи, воплощение которой станет развитием дела, звучит мысль о создании биржи:

Думаю, перспектива есть. Все больше становится дистанционного заочного обучения, да и очники тоже часто заказывают работы... вполне можно создать сайт-биржу студенческих работ, вложиться в его раскрутку и далее заниматься чисто административными вопросами.

Товит, 34, высшее, Карелия, холост

Один собеседник отметил, что мысль открыть свое дело в этом поле возникает у многих. Сам он тяготеет к «интеллектуальным услугам», то есть видел развитие не в отказе от заказных текстов:

Ух, прям вот я вам рассказывал, что я делегировал, мне это начинало нравиться, я стал думать, что я получаю заказ, трачу свои 2 часа на разборку полетов, формулирую уже ТЗ в своем типе — а я сейчас пишу ТЗ и для сайтов, вот, я уже занимаюсь, так сказать, архитектурой в этом смысле, то есть мои ТЗ — это хорошие ТЗ, по которым легко и удобно работать —

и даю заказы, так сказать, своей сети, а они их делают. Я от 10 до 20% беру своих комиссионных и отдаю работу заказчику. При этом работа проверяется мной, я несу ответственность за ее качество, а не мой работник. Очень была хорошая идея, даже хотел открыть агентство. Я придумал агентство интеллектуальных услуг. Я сделал смету, я общался с людьми, в том числе с инвесторами, но как-то что-то не зашло, короче, как-то это дело. Вот. Но идея прям... Я думаю, что у любого человека, который этим бизнесом занимается, она возникает, согласитесь?

И в сфере репетиторства, которая в какой-то мере смыкается с обсуждаемой нами отраслью, да, в сфере репетиторства это сделали, вот эти платформы все, repetitor.ru. Интерфейс для репетитора, интерфейс для заказчика — очень удобно. Я какое-то время этим пользовался, но что-то как-то не пошло, не знаю. Да и некогда, уже другие заботы.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, фактический брак

Мысли о неизбежном уходе из дела характерны для скрипторов-студентов, считающих свою занятость временной:

Развивать планов нет, т.к. планирую идти вперед по карьерной лестнице в сфере юриспруденции, это больше как хобби. На данный момент и так приходится «в сезон» отказывать многим.

Сефора, 23, магистрант, Москва, не замужем

Человек с устойчивой «идентичностью формы труда», наоборот, стабилизирует подработку скриптурой:

Перспектив особых нет. Я рассматриваю это поле ведения дел как подработку. Но отказываться от такого дополнительного дохода не планирую.

Алора, 45, высшее, Дальний Восток, замужем

Навыки легального предпринимательства

Развитые скрипторы — создатели контор регистрируются как ИП. Студенты не считают нужным законное оформление интеракций из-за небольших бюджетов и конечности своего участия в скриптуре.

При этом бывает так, что развитый скриптор все же отказывается регистрироваться в качестве ИП из-за высоких издержек:

В моем представлении — никогда не разбирался с вопросами регистрации, знаю, что там есть налоговые льготы и много всяких вещей, — для меня любая регистрация — это отчет перед государством о том, что я получаю за что-то деньги, с чего государство захочет получить свой процент.

Любой бизнесмен регистрируется только в тот момент, когда его доход столь высок, что он может заинтересовать государство и государство может создать ему проблемы. Вот ровно до этого момента никто и не собирается регистрироваться, ну в большинстве случаев, — есть законопослушные граждане,

которые сразу там все делают, а прочие начинают просто вот так вот, ну в режиме частной лавочки. Потом, если доход вырастет и вырастают риски потерять этот доход, тогда, конечно, люди регистрируются. У меня не такой большой был доход, чтобы я от него еще отделял часть и уплачивал государству, поэтому такого у меня даже в мыслях не появлялось. Ну как бы появлялось, но серьезно я никогда не думал о том, чтобы зарегистрироваться.

Рагнар, 30, высшее, Западная Сибирь, фактический брак

Один из наших респондентов даже зарегистрировал ИП, но отказался в этом формате работать, потому что считал тяжелым финансовое и организационное бремя ведения дел под окном государства:

Я была зарегистрирована как ИП, мне не понравилось, там надо в Пенсионный фонд было 32 тысячи отстегнуть в год, каждый год повышается ставка, да плюс еще налоги, отчитаться надо за эту деятельность. Я получила инвалидность и мне теперь с тремя детьми как-то регистрироваться невыгодно. Масштабы деятельности не те.

Ахива, 39, высшее, Урал, замужем

Она же сказала, что регистрация в качестве ИП снимала с нее льготы по инвалидности. Еще бывает так, что скриптор не считает нужным регистрировать бизнес из-за исполнения им должности на муниципальной службе:

Ну у меня не было. Ну вообще, такая мысль была. Но ИП, во-первых, — это очень затратно, по крайней мере на территории России. А во-вторых, мне в этом плане очень повезло, потому что издание, в котором я работаю, оно муниципальное, то есть работает при администрации населенного пункта. И поэтому я, когда пришел на должность главного редактора, автоматически стал муниципальным служащим. А муниципальным служащим нельзя иметь ИП. Ну то есть вообще директору учрежд... ну директор учреждения — очень громко сказано в моем случае, потому что там редакция, в которой один внештатный корреспондент и я, и все. Но по сути получается, если по документам, я директор учреждения. А директору учреждения нельзя иметь там ни ИП, ничего... то есть я не имею права официально быть там заместителем или директором какого-то другого учреждения, иметь ИП. Поэтому я чисто физически не могу это узаконить.

Ламех, 23, высшее, Подмосковьё, холост

На решение регистрировать или не регистрировать дело влияет идентичность скриптора. Один будет регистрироваться, потому что считает себя предпринимателем и стремится к легитимации. Другие отказываются регистрироваться, потому что не считают доходы с него заработком:

Нет, так как это не является моим заработком. Бывает, я могу совсем не брать работ, а заработок плюс-минус 500–5000 не играет

роли. К тому же не каждый месяц. В ИП нет смысла, так как там идет совсем другая система учета, расчета.

Агава, 23, высшее, юг России, не замужем

Для большинства респондентов регистрация ИП делает работу бессмысленной из-за необходимости дополнительных усилий и расходов. Аргумент в пользу регистрации может выглядеть как желание обезопасить дело от санкций государства:

— У нас-то легально все. Оформлено юрлицо и ИП, и не одно даже. Конечно, нелегально работают многие, но это же они сами рискуют.

— А вообще вот вам, как сказать, сильно тяжелее работать из-за того, что нужно много отчетности писать, налоги платить?

— Конечно, тяжелее, потому что надо и учет вести, и налоги платить. Сейчас еще и кассовый аппарат надо. Конечно, все сложнее, чем просто так работать.

Алексей Безуглый, 42, высшее, Центральная Россия, женат

Есть люди, которые «притормаживают» легализацию, так как заняты другими делами либо не сконцентрировали достаточно ресурсов для успешной работы в легальном поле:

Да, у меня были мысли открыть фирму и заниматься этим направлением официально. Меня пока останавливает то, что на официальной работе я относительно хорошо зарабатываю.

Елпифидор, 32, высшее, Западная Сибирь, холост

В скриптуру приходят не только за деньгами, но и за навыками, и как правило считают свою занятость в этом деле временной, а не постоянной. Мы слышали истории, когда человек сознательно связывал жизнь со скриптурой надолго и на протяжении лет и десятилетий ей подрабатывал.

Начало вхождения в скриптуру в нашей выборке представлено двумя ветвями ответов. Первая ветвь — это истории «от спроса», когда человек сначала сталкивается со спросом на заказные работы, а потом начинает его эксплуатировать, и нередко под влиянием заказчиков, у которых в голове присутствует шаблон «заказать работу/заплатить». Скриптор усваивает этот шаблон и применяет его в новых стратегиях поиска клиентуры. Формы занятости при этом плавают от постоянной работы «в одного» (т.е. в одиночку) до создания конторы.

Вторая ветвь ответов — это истории о том, что человек в силу сложностей со здоровьем либо особенностей идентичности решает, что будет двигаться в поле заказных учебных работ. Первичный спрос в таком случае обеспечивается за счет конторы. Иногда это биржа, иногда знакомый, вводящий скриптора в нишу, иногда перевод заказа от конторы к скриптору.

Респондентам из второй ветви свойственно ясное определение места скриптуры в их жизни и в их стратегии заработка денег. Человек может видеть в скриптуре временный заработок, а потом задается целью превратиться в полноценного субъекта, оперирующего спросом и процедурой заказа в целом. Иногда человек приходит в скриптуру желая получить или дополнить навыки, которые предполагает применить в другом поле деятельности.

Человек, плавно вошедший в дело «от спроса», может десятилетиями работать в режиме подработки. Человек, который пришел в промысел «сам», склонен к большому погружению и «выныриванию», в его жизни скриптура — скорее инструмент, чем жизненная детерминанта.

Скриптор стремится иметь независимый и подстроенный под себя заработок, не требующий подчинения и ставший результатом личной экономической инициативы. Отчасти такой подход к работе обусловлен важностью репутации в скрипторском деле — а репутацией обладает субъект с выраженной самостью, выстраивание репутации в «рефератной компании» невозможно.

Скриптура позволяет отточить навыки в методах работы, которые скриптор предполагает использовать, когда выстроит бизнес. Если в качестве альтернативы скриптуре респонденты называют бизнес, то скриптура выступает не в качестве «другого дела», а как ступень к построению бизнеса. В таких случаях человек думает о построении бизнеса по обороту заказных работ или ищет иную форму участия в деле. Иными словами, скриптор стремится перейти от заработка на навыке к заработку на организации процесса/процедуры. В других случаях идея бизнеса заключается в превращении получаемых в скриптуре профессиональных навыков в предмет оборота.

Вторая разновидность «потенциальных бизнесменов» предпочитает делать наиболее объемные и сложные учебные работы на заказ. Люди обеих разновидностей видят в академической скриптуре помимо прочего возможность заработать деньги для инвестиций в идеи. Человек с идеей может помимо скриптуры иметь основную работу.

Скриптура выступает наиболее удобным вариантом заработка, а безальтернативность обращения к скриптуре чаще всего обусловлена идентичностью и жизненной стратегией скриптора (нередко, впрочем, в скриптуру приводит безысходность). Причем скриптура — это, как правило, единственная стабильная альтернатива в поиске заработка, потому что первые заказы скриптор чаще всего выполняет еще в вузе — таким образом, на момент обращения к этому делу у скриптора есть представление о возможности такого заработка и о том, что спрос есть. Как правило, это представление регулярно подкрепляется заказами и самим фактом общения с людьми в вузе.

Формат занятости в скриптуре во многом обуславливается специфической темпоральностью последней.

Темпоральность академической скриптуры выражена в процессуальном и цикличном (годовом) аспектах.

Процессуальная темпоральность скриптуры имеет два свойства.

1. Зависимость от характера и объема труда, прикладываемого в работе над конкретным заказом. Шаблоны временных затрат складываются из практики. Каждый шаблон несет в себе совокупность «шаблонов риска» (в одном случае скриптор имеет проблемы с уникальностью и дедлайном, в другом он привык больше опасаться обмана со стороны заказчиков и т.п.) при работе над конкретным видом документа в конкретной дисциплине и конкретной нише (если скриптор хорошо знает локальное поле, в котором работает).

2. Множественность дедлайнов: как минимум их два, эмпирически установленный максимум — девять (преподаватель — заказчик — семь посредников).

Годовая темпоральность носит циклический характер. В интервью мы выявили три основных сезона: зимний (декабрь-январь), основной (апрель-июнь) и большой сезон (февраль-июль). Есть локальные сезоны, которые определяются спецификой конкретной ниши: например, осенняя защита магистерских диссертаций в конкретном вузе. Активность скриптора распределяется в зависимости от особенностей учебного года. Глубина погружения в дело как совокупность организационных взаимодействий порождает смягчение сезонности академической скриптуры.

В целом цифр относительно доходов получено не было, есть лишь оценки. Часть информантов либо напрямую отказывались от ответа, либо затруднялись даже с оценками. В итоге мы располагаем косвенными данными.

Помимо погруженности в скриптуру, доход зависит от профиля, по которому работает скриптор. Например, курсовая по технической дисциплине, как правило, стоит дороже гуманитарной, и благодаря этому «технар» может зарабатывать больше «гуманитария».

Доход зависит и от источника заказов. Работая напрямую с клиентом, скриптор освобождается от комиссионных. Однако, судя по материалам форумов и нашим интервью, авторы-биржевики чаще успешны в заработке. Возможно, это связано с тем, что они за счет прямого общения с клиентами и снижения уси-

лий по их поиску могут писать больше работ в единицу времени. В целом доля заработка от скриптуры в общем доходе зависит от сезона.

Также существует зависимость от степени включенности скриптора в дело. Если скриптор работает по двум направлениям либо участвует в работе конторы и, помимо написания работ, занимается организаторской и посреднической деятельностью, его доход скорее всего будет выше.

Наблюдается связь между подходом к делу и долей от дохода у «распределенных» скрипторов. Если скриптор ставит на качество и фильтрует заказы, доля скриптуры в заработке у него будет несколько выше, чем у человека, который ставит на количество и демпингует. Так сложилось потому, что человек, ведущий распределенный образ жизни,¹⁴ учитывает в работе разность временных циклов. Недоучет разности циклов в сочетании с нервным напряжением из-за низких гонораров, большого массива жалоб и необходимых доработок, не способствует соблюдению рабочего ритма в распределенном заработке.

Перспективы организационного строительства представляются респондентам преимущественно благоприятными, но немало и пессимистичных оценок. В качестве оснований оптимистичных оценок респонденты называют такие особенности организационного строительства как низкий денежный порог для старта и хорошую конъюнктуру. В качестве оснований пессимистического взгляда на перспективу организа-

¹⁴ Моляренко О. Распределенный образ жизни и контрурбанизационные процессы как факторы развития сельских и городских поселений // Вопросы государственного и муниципального управления. № 1, 2013. С. 49-72.

ционного развития они ссылаются на давление государства, непрогнозируемость успеха, большой размер необходимых вложений, отсутствие организационной либо предпринимательской жилки.

В целом перспективы организованной скриптуры респонденты оценивают оптимистично. Аргументы в пользу развития скриптуры и поля, в котором оно существует, касаются роста числа студентов, распространения дистанционного образования и иных условий, задающих тренд на развитие. Пессимистичный взгляд опирается на тезисы о сокращении числа студентов, ухудшении контроля вузов за качеством подготовки поступающих и падении репутации скрипторов из-за плохих и не требующих высокой оплаты авторов.

В целом скрипторы избегают регистрации и легальной работы вследствие ожидаемых высоких расходов и прочих затрат на поддержание «легальной инфраструктуры», а также из-за невысоких доходов. Регистрируют дело лишь те, кто основательно вошел в рабочее поле.

Одна из основных опций производства заказных учебных работ, если рассматривать его как социальный институт, заключается в росте деловых и интеллектуальных способностей скрипторов. Благодаря участию в промысле скриптор получает преимущества перед потенциальными конкурентами в плане ведения дел, не обязательно связанных с академией.

Рост организационных навыков дает бонусы и в случае движения по другим видам деятельности, что видно по респондентам, которые смогли оставить скриптуру. Один ведет научную деятельность и редактирует журнал, выполняет технические задания для сайтов и консультирует людей по их научным работам.

Другой после двух-трехлетних занятий скриптурой продвинулся на госслужбе, перебрался из малого города в Москву, выстроил деловые отношения с людьми из разных социальных миров. Оба они не стали бизнесменами, но выстроили карьеру и заработок вокруг себя и своих способностей.

Навыки умственной работы помогают скрипторам получить научные степени или корочки об окончании вуза, разбираться в документах и писать большие объемы текста.

В числе полезных навыков, полученных благодаря скриптуре, никто не назвал умение оформлять работы и знание ГОСТов. Это говорит о том, что скрипторы считают более важными умственные компетенции, хотя многие отмечают, что вуз акцентирует внимание при проверке работ именно на их оформлении.



ГЛАВА 2

СКРИПТОРЫ И ВУЗЫ

Отношения между скриптором и вузом похожи на несчастливый брак: это неприязнь, доходящая до ненависти, и обреченность на сосуществование. Вуз дает скриптору «хлеб», но его нелегко, а подчас и неприятно добывать. При этом вуз тоже кое-что получает от скриптора — об этом мы поговорим чуть ниже.

Личный опыт

Именно вуз задает рамки проверки работы. Они выражены прежде всего в следующем:

- методические требования;
- стандарт требований вуза;
- преобладающая манера проверки.

Кафедра выпускает методички. Они обновляются почти каждый год, новый вариант задает новые стандарты требований к работе. Как правило, методичка содержит в себе подробные указания, каким должен быть объем работы, что должно в ней содержаться, какова должна быть структура и оформление.

Помимо методички существуют всероссийские ГОСТы, и каждое образовательное учреждение требует оформлять работы согласно собственному представлению о них.

Как правило, фокус преподавательских претензий сосредотачивается на оформлении. С одной стороны, это заставляет студента хорошо оформлять текст. С другой стороны, именно увеличение требований и придирчивость образовательной системы дает скриптору часть клиентуры.

Некоторые методички прямо отсылают к конкретным общероссийским ГОСТам, что делает рамки оформления прозрачными. Такой подход облегчает работу скриптора, потому что пространство для придирок научника сужается, однако упрощенный и понятный подход к оформлению приводит к потере значительной части клиентуры.

Вуз задает рамки требований. В одном вузе спрос за правильность оформления может быть строже, чем в другом. Могут господствовать разные взгляды на науку, вследствие чего сами рамки написания диплома по одной дисциплине разнятся от вуза к вузу. Например, в одном вузе факультет международных отношений (здесь и далее — МО) — это часть исторического факультета, в другом вузе МО занимаются политологи. На таких факультетах будут разные подходы к работам: на первом нужно анализировать фактический материал, создавать «полотно» из фактов и дат, а на втором нужно использовать политологические концепции и подходы. На выходе выпускники обоих факультетов будут иметь одинаковый уровень профессиональной компетенции согласно документам, но разные рабочие навыки.

Благоприятность поля для ведения дел определяется социальным порядком, господствующим в вузе. Коррупцированный вуз снижает спрос на

работы, так как студент может решить проблему защиты курсовой работы через само учреждение.

Вуз, в котором академическая этика находится на высоком уровне и созданы благоприятные условия для преподавательской работы, даст низкий спрос на заказные работы. Студенты в таком вузе в целом не стремятся решать вопросы подобным образом. При этом хорошо поставленная индивидуальная работа со студентом и аудит заказного текста на всех этапах подготовки увеличивает умственные и «нервные» издержки скриптора при подготовке текста.

Вуз, в котором господствуют жесткие формальные требования к студентам, а преподавательский состав либо некоррупционирован, либо коррупционные структуры в нем неразвиты, представляет собой идеальное поле для работы скриптора. Из-за высоких формальных требований спрос на работы растет. Решать вопрос через взятку опасно, возможно уголовное преследование, поэтому стоимость такого решения вопроса будет выше, чем заказная курсовая либо дипломная работа.

Если говорить о гуманитарных и социальных науках, то разные идеологические позиции также влияют на рамки ведения дела. Бывает, что кафедра состоит из преподавателей, придерживающихся коммунистических взглядов, или, наоборот, вуз может быть довольно либеральный.

Уровень компетентности преподавательского состава влияет и на метод оценки уникальности работы. Кафедра задает стандарты проверки работ. Они зависят от общего стандарта, принятого в вузе, либо от совокупности стандартов, сопрягающихся в каждом случае их использования научником.

Требования к уникальности курсовых работ варьируются: как правило, необходимо от 50% до 75% уникальности; к уникальности выпускной квалификационной работы (ВКР) — чаще всего 70–85%. Как правило, работы проверяются через систему «Антиплагиат ВУЗ», но иногда через другие антиплагиат-сервисы. Чаще всего работы проверяются на уникальность в один день у всей группы либо у потока — это в первую очередь касается ВКР.

Также многое зависит от направления факультетов и ценностей, принятых в студенческой среде. На гуманитарных и социальных направлениях, насколько мы можем судить, гострайтинг развит сильнее, чем на факультетах «технических». Мы предполагаем, что есть связь между популярностью заказа работ на факультете и востребованностью специальностей, которым обучает этот факультет. Вспоминается случай, когда девушка училась на культуролога и заказала диплом. На последнем курсе бакалавриата она самостоятельно, вне каких-либо вузовских программ, училась контекстной рекламе. В итоге она получила корочку бакалавра и сегодня пишет статьи по контекстной рекламе, зарабатывая, само собой, не культурологией.

Наконец, важна численность вечерников и заочников в вузе. Среди заочников практика заказа работ распространена шире, чем среди очников, причем заочники чаще кооперируются для оптового заказа. Одна наша информантка, будучи заочницей на экономическом факультете, купила работу, потому что не умеет считать (хотя несколько лет работает экономистом) и ненавидит писать и обобщать.

Интервью

Работая внутри института, скриптор поневоле выстраивает свое отношение к вузу. Преподаватели-скрипторы высказывают оригинальные суждения о своих вузах. Один преподаватель, который ушел с работы из-за взяточничества и формализма, говорит, что «высшее образование сегодня по сути своей и в массе — профанация».

Почти все скрипторы считают высшее образование профанацией. При этом они сочувственно относятся и к студентам, и к преподавателям. Одна из мотиваций учебы в вузе формулируется так: «Без образования не получишь руководящую должность, это политика государства».

Оценки представителей самих вузов звучат подчас радикально:

Любой диплом о высшем образовании — это фуфел.

Турин, 45, высшее, Москва, женат

Нередко достается и среднему образованию. Цитировавшийся выше преподаватель ушел из вуза в том числе из-за низкого уровня обучающихся. По мнению многих скрипторов диплом о высшем образовании никому не нужен и неинтересен — решает знание программ (не только у программистов) и практика.

В качестве причин заказа работ нередко называются недостатки высшего образования, но преподавателей в этом, как правило, не винят. В одном случае попытка взять интервью вызвала возмущенную речь о том, что преподаватели принуждают заказывать

работы, а скрипторы становятся козлами отпущения. В дальнейшей беседе респондентка сказала, что осуждает не преподавателей, которые пишут работы для своих студентов, но практику «академического рэкета».

Один преподаватель из числа наших собеседников сочувствует скрипторам, пишущим заказные работы «не от хорошей жизни». Видимо, жесткого противодействия им он не оказывает.

Респонденты несколько раз указывали на то, что в вузах есть практика обращения к «рекомендованным авторам». Сами они избегают подобных схем работы и категорически осуждают такие формы преподавательской деятельности.

Несколько раз нам встречались случаи, когда традиционная схема взаимодействия «сокращалась» и преподаватель разговаривал со скриптором напрямую. Один раз это мотивировалось тем, что «студент все равно передаст замечания неправильно». Один из респондентов консультирует преподавателей местного вуза по выбору тем для дипломных работ.

Иногда нам встречались утверждения скрипторов о том, что их знакомые преподаватели пишут дипломы на заказ. Одна из респонденток, имеющая опыт работы в вузе, сказала, что этим занимается до 80% преподавателей. Как правило, заказ работы происходит не напрямую, а через секретарей либо лаборантов.

Один респондент рассказал о практике «циркулей», которая из вузов Северного Кавказа пришла в вузы Ростова и Санкт-Петербурга. Она состоит в том, что студенту предлагается купить уже защищенную дипломную работу. Если вуз входит в «кольцо вузов» с базой данных по плагиату, работа изымается из базы данных и студент успешно проходит

проверку ВКР на оригинальность. Цена такой работы составляет 35–40 тысяч рублей, что в два-три раза выше среднего.

В среде преподавателей существует три типа реакции на скрипторский промысел: безразличие, противостояние и участие.

Опрошенные нами преподаватели придерживаются первой либо третьей позиции. Они стремятся бороться с обманом, но принимают его как неизбежное зло. «Борцы», как правило, указывают на то, что находятся в меньшинстве. Они связывают это с политикой администрации вуза, не заинтересованной в отчислении даже откровенно слабых студентов.

Один скриптор рассказал нам, что бывает в «окомяемом» им вузе со студентом, уличенным в сдаче не своей работы:

— А как преподы относятся к такой практике? По идее им бы отчислить такого студента надо. Я читал даже в правилах ряда вузов, что за такое полагается отчисление.

— Все зависит от того, что хочется; когда ты платный — это одно, бюджетник — это другое.

— Бюджетников отчисляют в таких случаях?

— Приходится дополнительно оплачивать найм препода за оказание консультаций.

— Много берут за такие консультации?

— Порядка 300 рублей за час.

— Если бюджетник спалился с заказанной работой, он много часов оплатит?

— 5 консультаций по 2 часа за незнание пройденного материала.

— Со студентом действительно работают в таком случае 10 часов или это больше формальное название платы?

— Это формально, как правило, час разговоров один на один, и все. Главное ходить на лекции, а то еще и за пропуск пары могут накинуть.

— Самое эффективное наказание. А сеть работает только на уровне преподавов, или руководители тоже в доле?

— А зачем с кем-то делиться?

— А если декан, например, узнает?

— А как? Если, конечно, студент не дурачок. Как правило, перед сессией есть время, когда они оказывают консультации официально по КР, КП, ДП. В это время все и происходит. А если еще взять базу за пару-тройку лет, то сами преподавы темы и повторяют спустя 3 года.

Грышник, 34, высшее, Центральная Россия

Другой скриптор высказывает свое отношение к качеству преподавания:

Я бы так сказала. Не буду говорить за всех исполнителей. Но у нас вот так. Мы всегда рады помочь, советом, материалом — вообще бесплатно, примеры работ и расчетов, но студент смотрит на этот пример как на новые ворота, он не знает что такое отклонение, чем относительное отклонение отличается от абсолютного, то есть то, чему должны учить на 1 курсе.

**Ноема, 34, замужем, высшее,
Центральная Россия**

Для ведения эффективной борьбы с заказными работами преподавателю необходимо понимать с чем он имеет дело. Как оказалось, не все понимают суть дела. Как в интервью, так и в инициированных нами обсуждениях признаком заказной работы неожиданно назывался плагиат. Эта позиция хорошо сопрягается с тезисами некоторых скрипторов, которые считают, что вуз борется не с заказными работами, а с плагиатом.

На непрофильной кафедре, где работает наш респондент-преподаватель, проверка через «Антиплагиат» осуществляется на усмотрение преподавателя. Другой преподаватель указывает, что невозможно доказать факт заказа работы.

Есть и обратная позиция: «Опытный преподаватель практически всегда определит... [заказной характер работы. — Прим. авт.] Главная улика для него — студент не ходит на консультации, но приносит “кандидатскую”».

Мы определили четыре основных способа выявить факт заказа работы:

1) «Антиплагиат» — вузовская версия этой программы позволяет увидеть тексты, которые уже защищались в других вузах, но не «ловятся» обычным «Антиплагиатом» и прочими аналогичными сервисами, так как не были опубликованы в интернете;

2) беседа — если студент демонстрирует откровенное незнание предметной области, по которой представил хорошую работу;

3) оценка дисциплины — «студент не ходит на консультации, но приносит “кандидатскую”»;

4) оценка репутации студента — если студент считается слабым в силу особенностей ума или дисциплины, но неожиданно предоставляет хорошо написанную работу.

Способы комбинируются и действительно могут помочь выявить студента-жулика. По отдельности они имеют низкую валидность. За исключением первого, приведенные подходы сводятся к формуле «чувствую, что работа заказана, а как доказать — не знаю». Как мы видим, скрипторы успешно помогают студентам проходить эти фильтры:

Тут вопрос спорный: чем заказанная работа отличается от той, что студент сделал сам. По сути — ничем, может только более грамотным оформлением и профессиональным выполнением. Если студент не проболтается, никто не узнает.
Ноэма, 34, замужем, высшее, Центральная Россия

Единственный способ установить факт заказа работы — спровоцировать студента признаться в этом. Подобные случаи бывают редко. Так, преподавательница из Новосибирска рассказала нам, что с почты выпускницы по вопросам пишущейся ВКР стали поступать странные и подчас резкие письма, «выпускница» в них иногда называла себя в мужском роде. Ее убедили признаться в факте заказа работы, и она отложила защиту.

Как правило, принципиальные преподаватели-борцы ограничиваются логикой для принятия решения о применении санкций. По словам одного из скрипторов, преподаватель, если студент «валится на мелочи», поступает одним из трех способов:

- 1) ставит низкую оценку;
- 2) отправляет на пересдачу;
- 3) отправляет переделывать работу.

Препятствием в отбраковке слабых и жульничающих студентов, как правило, становится администрация

вузов, не дающая применять более жесткие санкции. Более того, ставить низкие оценки позволено не всем.

Единственный зафиксированный нами случай, когда преподаватель смог уличить студента в жульничестве и добиться применения мер дисциплинарной ответственности (отстранение от защиты), был пять лет назад, до появления всеобщего «Антиплагиата».

Недопуск к защите почти не встречается, но угроза недопуском бытует в преподавательской практике.

Обозначенное выше препятствие со стороны вуза возникает в тех случаях, когда на кафедре, факультете или в вузе действует «своя» гострайтерская контора (и тогда это, по сути, коррупционная схема с элементами шантажа), а также в случаях честности преподавательского коллектива, на который давит администрация вуза, заинтересованная в сохранении объема поступающих бюджетных средств.

На вопрос о противодействии преподавателя студентам, сдающим подозрительные работы, один из респондентов отвечает так:

Такие противодействия вызваны двумя причинами:

1. Студент имеет плохую репутацию, и преподаватель придирается к работе.

2. Преподаватель хочет написать работу сам или взять за защиту деньги. Такие случаи бывают.

Мунира, 23, высшее, Москва, замужем

Скриптура получает дополнительный спрос благодаря борьбе с плагиатом в студенческих работах. Нежелание прибегать к дифференцированному подходу либо неумение правильно использовать возможности,

предоставляемые системой «Антиплагиат ВУЗ», приводят к тому, что студенты либо органически, либо в силу недостаточной подготовки оказываются неспособными к написанию текстов с высоким уровнем уникальности или же их отпугивает уровень требований, поэтому они ищут возможность переложить работу на других. Как отмечают наши информанты, ужесточение проверок и использование «модуля перефразирований» (дополнение к программе «Антиплагиат ВУЗ», позволяющее выявлять попытки выдать перефразированный текст за оригинальный) повысит спрос на услуги гострайтеров.

Скрипторы воспринимают рост требований к уникальности как серьезную проблему, но не как угрозу. Некоторые считают, что требование уникальности выступает главным стимулом для заказа работы. Обосновывается этот тезис тем, что многие студенты обращаются за рерайтом, имея на руках готовую работу.

Если рост спроса, о котором говорит часть скрипторов, имеет место, то он сопрягается с усложнением работы. Поэтому из скриптуры уходят люди, неспособные работать достаточно интенсивно, а чени предполагаемо растут.

С помощью интервью и бесед мы выявили три основные функции скриптора в институте высшего образования:

1. предоставление ресурса для аттестации, без которой не получить диплома о высшем образовании;
2. обучение студента;
3. защита студента от давления преподавателей.

Студент может обучиться написанию работ, следуя «образцу», один раз данному скриптором. Нередко скриптор выступает в роли репетитора и дает знания, которых не хватает студенту. Это знания по предмету, написанию и оформлению работы:

Тут проблема в том, что мы больше иногда даем и объясняем студенту, чем вуз. Мы сидим со студентом и готовим его к защите, объясняя, а это откуда, а то, а почему тут так, а тут вот так, и разжевываем каждое предложение и каждый расчет.

Ноэма, 34, замужем, высшее, Центральная Россия

Один из скрипторов высказал мысль о том, что в вузах не хватает обучения методам работы с академическим текстом, и поэтому понимание того, как нужно структурировать работу и как ее оформлять, выстраивается стихийно либо благодаря скриптору. Таким образом, в образовательном плане скриптор восполняет пустоту, возникающую между требованиями вуза и знаниями/навыками, которые он дал студенту:

Опять же, говорю только за себя. Мы очень волнуемся и всегда хотим, чтобы наши студенты научились чему-то с нами, никогда не отказываемся разъяснять или помогать, всегда говорим, чтобы читали свои работы, спрашивали, что не понятно. Хочется, чтобы хоть он и не сам писал, но изучил материал и ориентировался в теме.

Орфа, 34, неформальные беседы

Защита студента также частично компенсируется репетиторством. Студент узнает действительные границы требуемой работы и учится противодействовать давлению, не обусловленному объективными требованиями вуза к студенту:

Аналогично, исходя из состояния студента, мы не всегда берем доплату, даже когда она нужна,

всегда стараемся, чтобы им тоже комфортно было, стараемся с автором договориться, потому что студент платит деньги, и немалые, и хочется, чтобы он доволен остался сотрудничеством.

Орфа, 34, неформальные беседы

Если тезисы Сергея Свердлова¹⁵ о том, что три четверти студентов подвергаются давлению со стороны преподавателей¹⁶, верны, то эту функцию скриптора в работе вуза нельзя недооценивать. Однажды в череде наших интервью даже зашла речь о защите студентов от вымогательства со стороны преподавателей:

Да и с преподавателем и с тем, кто на платит проверяет — они выдумывали нелепые ошибки, что работа прошлого дня и «плагиатная» на 100%, и вообще студента оставляют на второй год, если он не заплатит преподу. В итоге вечером ему позвонили, сказали сумму и два варианта: либо заплатить, либо на второй год; он сказал, что у него есть третий — он идет в деканат и к журналистам. Через пять минут на почте была рецензия.

Но это единственный случай, что студент с нашей помощью смог отстоять право выпуститься, как правило, всех ломают и они платят, а потом требуют от исполнителя вернуть деньги.

Орфа, 34, неформальные беседы

15 Лаборант кафедры общей и социальной психологии Уральского гуманитарного института УрФУ, исследующий мотивацию студентов к учебе.

16 Долгова А. Ученые УрФУ: 75% студентов России страдают от неуместной критики преподавателей // Онлайн-журнал: It's My City, 30.07.2019.

С другой стороны, доступность услуг по выполнению тех или иных заданий ослабляет мотивацию студентов к самостоятельному изучению преподаваемых дисциплин. Ослабление студенческой мотивации — образовательный «штраф» за использование этого «костыля».

Этот «штраф» сказывается на преподавателе, который должен либо предпринимать больше усилий, чтобы воспитать в студентах рвение к самостоятельному труду, либо принять на вооружение чисто формальные способы проверки работ, оценивая их оформление и уникальность.

Попытка сделать общий вывод из обсуждения скриптуры с людьми, которые находятся «по ту сторону окопа», помогла нам обозначить «среднюю преподавательскую позицию»: в системе образования установлено неадекватное управление, генерирующее требования к подчиненным и подопечным, не обеспечиваемые ни финансово, ни организационно. При этом в вузы поступают абитуриенты либо со слабой подготовкой, либо не обеспеченные материально на период обучения. Поэтому различные формы жульничества представляются студентам наиболее оптимальной стратегией выхода из сложных ситуаций. С таким положением дел не готово мириться лишь небольшое количество преподавателей-идеалистов: некоторые из них пытаются исправить систему высшего образования «сверху» через давление на администрацию и высшие инстанции, другие обрушиваются на студентов, стараясь мотивировать их на самостоятельное обучение, а третьи комбинируют первые два метода.



ГЛАВА 3

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СКРИПТУРЫ

Личный опыт

Рассмотрим особенности функционирования скриптурной деятельности. Мы выявили четыре вида субъектов скриптуры: скриптор-одиночка, артель, рефконтора (рефсайт) и биржа. Как правило, скриптор-одиночка и артель избегают регистрации, а рефконтора и биржа работают легально. Структура конторы может представлять собой классическую иерархию с наемными менеджерами и скрипторами либо подчиненность может заключаться лишь в использовании бренда, а менеджер будет выстраивать пулы скрипторов и клиентов самостоятельно. Помимо описанных есть еще масса форм организации, причем подчас выделить субъекта можно лишь на основании «рисунка сделки» и восстановления сети деловых контактов.

На рабочий процесс определяющим образом влияет посредничество, к которому прибегают рефконторы и артели. Рефконтора берет себе от 2/3 до 5/6 от общего чека заказа. Например, если клиент платит за диплом 24000 рублей, скриптор получает 4000 (для сравнения, биржа берет себе до 50% от чека).

Рабочий процесс в конторе автоматизирован, благодаря чему исчезает прямое взаимодействие с клиентом, и скриптор избавлен от эмоциональной стороны дела. Контроль за работой формализован, благодаря чему можно опираться на официальные

вузовские требования, а также использовать работы из своей базы для производства новых.

Биржи, как правило, запрещают использовать работы, которые уже были защищены. Выплата гонорара автору обозначает факт передачи им заказчику авторских прав, и с этого момента автору запрещается использовать работу в любых целях на территории Российской Федерации и за ее пределами¹⁷.

Посредник в своей артели берет меньший процент, например, 20–25% от чека. Тут дело в психологической границе, потому что если он берет половину от чека, это означает, что в работе артели труд посредника стоит столько же, сколько работа скриптора, что обесмысливает сам артельный формат. Однако такой процент оправдан при сотрудничестве малознакомых людей: если посредник вкладывается в рекламу, то большая комиссия оправдана.

Реальный процент от чека зависит и от числа людей в цепочке. Например, если в цепочке семь посредников разного формата, то при общем чеке на 20000 скриптор получает 7000, а его непосредственный «куратор», например, 1000 рублей, так как перекупил заказ за 8000. Этот посредник берет 12,5% от доступного им чека, а скриптору идет 87,5%. От общего же чека скриптор получает примерно 34%, а его «куратор» — 5%. По всей цепочке посредников эти соотношения меняются.

Если цена работы поднимается после того как посредник обсудил со скриптором гонорар, то разница идет в карман посредника — в частности, потому, что «переоговаривание» со скриптором отнимет силы и время

17 Правила работы «Автор24» — фриланс-биржи для студентов и преподавателей. URL: <https://author24.ru/info/rules/> (дата обращения: 06.11.2020).

и может стать основанием для подозрений скриптора относительно честности посредника. Но ситуация, когда чек растет после договоренности со скриптором, случается редко. Если же чек падает, а падать он может только в случае серьезных недоработок со стороны скриптора, падение отражается на скрипторском гонораре. Чек падает и в случае мошенничества, но если заказчик недоплатил половину суммы и нет возможности взыскать с него остальное, скриптор получает обговоренную с ним сумму в любом случае.

Это связано с тем, что деньги в процессе интеракций становятся «общей суммой» — плодом договоренности, в рамках которой скриптор должен получать все. Соблюдение договоренностей важно для репутации — главного капитала артели — а их нарушение обходится дорого. Посредник нередко платит гонорар скриптору не из переведенных заказчиком денег, а из своих.

Посредник служит громоотводом для других сторон. От скриптора он получает упреки из-за маленьких чеков, задержек оплаты, а также неадекватности заказчика. Агрессия клиента также выливается на посредника. Посредник отвечает перед клиентом за неправильное оформление или неправильно понятое скриптором задание. Если клиент требует возврата денег, скриптор может не согласиться, мотивируя это тем, что работу сделал. В таком случае деньги возвращает посредник, чтобы не лишиться репутации. Точнее, деньги возвращаются в рамках общепринятых представлений о деловой этике, и такой возврат влияет на репутацию положительно.

Таким образом, денежные риски почти всегда остаются на посреднике. Если через него идут десятки заказов, риски становятся солидными, особенно

если заказы крупные. Когда личных денег не остается и возникает опасность возврата оплаты по оптовому заказу в несколько дипломных работ, нервное напряжение посредника вырастает колоссально, поэтому иногда они даже включаются в процесс — дооформляют работы и т.п.

Однажды в рамках такого «мелкооптового» заказа нам пришлось возвращать деньги за один уже наполовину выполненный диплом, а заказчиками остальных дипломов в рамках этого заказа были профессиональные спортсмены-единоборцы. Ситуация была разрешена успешно, но нам пришлось нелегко.

Опасные недочеты в работе посредника, которые могут привести к разного рода проблемам:

1. Незнание темы, по которой делается заказ и общая некомпетентность в подготовке учебных работ. Если посредник не знает тему, он не может полноценно проверить работу. Скриптор заходит в процессе фальсификации подчас далеко: он может «грузить» менеджера, обосновывая свое право не доделывать работу или использовать элементы ранее выполненных работ. Если скриптор достаточно нагл, посредник заплатит рублем и нервами за его «косяки», потому что не сможет объяснить суть работы и ее особенности клиенту так, как скриптор.

2. Отсутствие контроля над скриптором. При чрезмерной свободе действий скриптор пишет плохо и долго. Посредник рискует не выдержать дедлайн, в результате чего ему придется делать работу самому. Если артель неформальная и авторская, посредник иногда вынужден делать за скриптора всю его работу без материального вознаграждения. Такие случаи иногда рационализируются как «страховые»:

— Мужик, у меня есть история «Губозакатка категории А». Вчера я писал тебе о заказе, который перенял у автора. Мне пришлось всю эмпирику переписать заново, это половина текста как минимум. Общй чек там был 900, «типу» я заплатил 450. Если вычитать комиссионные мои и разные другие штуки, чистый профит у меня вышел 150 рублей. А теперь ба-рабанная дробь: это был заказ на статью¹⁸.

— По факту это не весь твой «авторский» гонорар. И даже 450 — не весь гонорар. 450 — это, так сказать, страховая сумма, а тут просто случился страховой случай. Выходит, ты как мастер-автор получил гонорар за страховой случай в размере нескольких косых, наверное.

— А в чем состоит страховой случай?

— Страховой случай состоит в том, что твой подмастерье не справился, поэтому за заказ пришлось братья тебе. Но поскольку ты берешь с него комиссионные за каждый заказ, а он проваливает меньшинство из них, то выходит, что за взятую в итоге на себя работу ты получаешь больше, чем заплатил конкретный заказчик.

Посредник всегда ищет клиента. Он может работать через «сарафан» и иногда представляется скриптором. В таком случае объяснять нюансы работы сложнее, а временные зазоры по сдаче частей работы сужаются, потому что скриптор тянет время и недорабатывает.

¹⁸ Чеки на статью в этом сообществе начинались от 3–4 тысяч рублей.

Посредник может работать через биржи и охватывать клиентуру со всего СНГ. Иногда он берет крупный заказ и по частям раздает скрипторам: в таком случае прибыль посредника может быть выше обговоренной комиссии, но для успеха придется контролировать работу нескольких умных, но не очень честных манипуляторов.

Для артели посредник является «кормильцем», потому что «доимых» приводит он. Но при этом в артели нет жесткого разделения обязанностей, и посреднические функции время от времени выполняет каждый.

Артельные посредники различаются почерком работы: один только приводит клиента и берет комиссию, другой готов брать доработки на себя, третий «пилит» заказ с другими членами артели.

Выполняющий организационные функции субъект в первую очередь нуждается в авторах: если для скриптора ресурсом выступает заказчик, то для организатора главный ресурс — это авторы. Поэтому цена заказа имеет разные зависимости: если смотреть с позиции автора, то одну, а с позиции организатора — другую.

Организатору, остро нуждающемуся в авторе, приходится думать о повышении цен либо компенсации иного плана, что снижает маржу. Если организатор берет на себя доводку работы, это выливается в убытки по силам и времени как для него самого, так и для конторы. Если организатор не ставит условия, а уговаривает, коэффициент полезного действия менеджера также становится более низким.

Когда нужда в авторе ослабевает, менеджер может позволить себе вольности со скидками и программами лояльности, что уменьшит цену работы и, возможно, заработок скриптора.

Нужда в авторе проявляется двояко:

1. подбор скрипторов по «своим» темам, чтобы можно было обработать больше чеков;

2. поиск скрипторов по другим дисциплинам. Например, менеджер получает заказы по физике и может выйти в нишу, но для выхода ему нужен скриптор-физик. Взять автора по новым темам и успешно двигаться с ним — значит получить инструмент для освоения большого числа ниш (особенно если под нишей понимается локальное поле кормления — например, отдельная кафедра).

Когда нужда в скрипторе остра, он ставит посреднику условия: дедлайн, чек, объем работы в одном заказе. Если нужда в авторе падает, скриптору придется брать больший объем работы в рамках одного заказа и соглашаться на более сжатые сроки, чтобы сохранить заработок и не быть замещенным.

Формат конторы оказывает влияние на формат нужды в скрипторе. Большая компания нуждается в массиве авторов по ряду тем. В случае авторской конторы нужда в скрипторе акцентируется на теме и профессиональных способностях последнего. Дело в том, что большие конторы нередко кидают авторов и отдают неудовлетворительные работы на доработку в качестве отдельного заказа новому скриптору. Вероятно, это не критично для маржи, поскольку она велика.

Авторская же контора, как правило, работает с небольшим количеством авторов, каждый из которых загружен заказами, поэтому некомпетентность отдельного скриптора вызывает общий затор. Следовательно, важны реальная компетентность скриптора и его деловые качества. В авторской конторе возможность автоматизировать процесс почти отсутствует, и в частности потому, что главное конкурентное пре-

имущество такого формата — высокое качество, для чего нужен глубокий аудит и высокопрофессиональное сообщество с развитой внутри него конкуренцией, а не автоматизация, подразумевающая шаблонизацию рабочего процесса.

Даже способностью постоянно выполнять самостоятельные письменные работы обладает малое число людей. А. Безуглый¹⁹ пишет, что раньше в дело приходили люди, которые просто хотели «срубить денег», но благодаря антиплагиату оказалось, что огромное число авторов не способны делать полностью самостоятельные работы:

*В офис порою приходилось брать «лучших из худших», а то и просто хронических дол****ов, которых потом либо выгоняли с треском, либо они уходили сами, поняв, что халявы не будет. Все надеялись переучить и повысить им квалификацию (тщетно). Сейчас порою жалею о том, что связывался с этими «колхозниками», тратил на них столько времени и денег (сам доделывал за ними работы, пытался их научить уму-разуму, пару раз даже деньги возвращал, т.к. писали они лажу). Но были и нормальные авторы (единицы, с которыми до сих пор сотрудничаю). Уже тогда стало понятным, что студенческие работы делать — это не пирожки со стола тырить, и что делать их часто некому. Большинство авторов — или идиоты и неучи (которые не знают*

¹⁹ Безуглый А. Настоящее и будущее рефератного бизнеса. URL: https://www.proza.ru/2019/02/18/602?fbclid=IwAR3HpXDH_KavcbejHE7wCwB3WYI_s042rdK9dLNDVVb7L5mfh44h4GNU8us (дата обращения: 06.11.2020).

*вообще ни черта), или хотят много денег (больше, чем я беру с клиента, чего авторы самостоятельно получить не смогут — проверено), или просто работают на «отъ**ись», хотя могли бы и лучше. И такое было в целом везде.*

Если конторе удастся сколотить хорошую бригаду скрипторов, нарабатывается репутация, и это позволяет повышать цены.

Там, где фокус делается на числе авторов, контора ищет интерес в снижении цены заказа. Но это тоже свойственно небольшим конторам, потому что в конторах «рефбизнеса» с чека «кормится», помимо скриптора, минимум два менеджера, сама «контора» и, в случае легальной работы, даже государство, получающее с этого бизнеса налоги, так что снижение цен для субъекта такого формата опасно.

Посредник определяет цены, иногда выдерживая их на высоком уровне, несмотря на демпинг или принятые низкие цены в нише. Это прямой интерес посредника, особенно когда авторов мало. Если авторов много и общение автоматизировано, у посредника получается брать много заказов, не настаивая на ценах, и отбивать потери с цены каждого чека числом обрабатываемых заказов.

Цена представляет собой предмет постоянного триалога. Клиенты стараются сбить цену, скрипторы — зависить. Посредник выступает в роли арбитра, подбирает ценовые решения, приемлемые и для скриптора, и для клиента. Таким образом, посредник — это архитектор всей процедуры.

На основании личного опыта мы выделяем в процедуре три части:

1. подготовка работы;
2. взаимодействие «скриптор — посредник — клиент»;
3. контроль, то есть взаимодействие «скриптор — посредник — клиент» — институт (в лице научного руководителя, кафедры, комиссии).

Таким образом, защита работы представляет собой завершение трехчастной процедуры. Максимум нервных усилий посредник тратит в период начиная со сдачи окончательной версии работы и до ее защиты.

Интервью

Характер взаимодействия в процессе и характер производства продукта благоприятствуют обособленности работы скриптора. Рост оргструктуры «от занятости» порождает «авторские конторы», в которых сама процедура в широком смысле слова завязана на личность создателя. Возможно поэтому примеры координации между отдельными скрипторами редки. Попытка объединения по профессиональному признаку имела место у Дениса Паничкина (сегодня он — автор проекта «Наставник: альтернативная система образования»), но и тот в личном общении признался, что его начинание рухнуло в результате ссоры с другими участниками.

Скриптор, как правило, старается выстраивать конструктивные отношения с другими субъектами дела. Встречается и конкуренция; нередки ситуации, когда скриптор знает, что в его нише работает кто-то еще, но не ищет контактов с ними. Перечислим позиции и стратегии скрипторов относительно других субъектов промысла:

1. скриптор-посредник не стремится к расширению контактов среди авторов и посредников;

2. скриптор контактирует с другими авторами, обменивается заказами;

3. скриптор трудится на бирже и контактирует с другими авторами только на аукционе (они конкурируют за заказ);

4. скриптор «видит» нескольких других гострайтеров своего профиля, но не торопится вступать с ними в контакт или в конкуренцию;

5. скриптор знаком с несколькими авторами, на одного из них работает;

6. скриптор предпочитает работать в одиночестве и не видит необходимости в аутсорсинге;

7. скриптор стремится к тому, чтобы во внутрицеховом общении была атмосфера взаимопомощи.

Один из респондентов сказал нам, что скрипторы поддерживают связь только в том случае, если они были знакомы до вхождения в промысел. По его мнению, сотрудничество возможно только на такой почве, а состоявшиеся скрипторы, встретившись в деле, станут конкурентами.

Вопрос об общей площадке для общения и самоорганизации скрипторов обсуждается по-разному, чаще высказываются в пользу ее необходимости. По мнению респондентов, такая площадка может выполнять следующие функции:

- обмен опытом;
- обмен заказами;
- отстаивание своих прав.

Мы встречали точку зрения, согласно которой конкуренция возникает скорее между посредниками, чем между скрипторами. Посредник действует в рыночной среде с соответствующими правилами игры, для него самый большой риск — это потерять клиента, а не

нарушить дедлайн. Также мы встречали мнение, согласно которому конкуренция разворачивается, как правило, между скрипторами, которые сами ищут себе заказчиков. Это подтверждает наш тезис о том, что конкуренция тем сильнее, чем ближе конкретный участник промысла к прямому участию в рыночных взаимоотношениях.

Одним из приемов конкуренции являются репутационные войны. Впрочем, респонденты считают такие войны редким явлением. Формы конкуренции мы выявили следующие:

1. написание подставных негативных отзывов;
2. перехват клиентской базы, например, через добавление к себе «друзей» скриптора в соцсетях;
3. наиболее «институционализованная» конкуренция — через рекламу и формулирование более выгодных предложений.

Сотрудничество выражается в помощи при работе над заказами, «подкидывании» клиентов. Как правило, скриптор «подкидывает» клиента коллеге, когда сам не может выполнить то или иной заказ.

Один из аргументов в пользу того, что сотрудничество в промысле выражено сильнее конкуренции, состоит в том, что из-за большого числа специализаций скриптор в стремлении удержать спрос и нишу должен скидывать «не свои» заказы другим и заинтересован в получении «своих» заказов от коллег. Также есть мнение, что чаще всего скрипторы помогают друг другу в выполнении практической части работы. Помощь друг другу проявляется в трех формах:

- передача клиента за процент от заказа;
- передача заказа без сведения с клиентом;
- полный либо частичный аутсорс.

Когда среда ведения дел становится достаточно плотной, иной скриптор начинает видеть перспективу не в хороших текстах, а в хорошей комиссии за сведение исполнителя и заказчика.

Мы неоднократно встречали мнения скрипторов о том, что сайты-посредники, биржи и местные рефератные агентства создавались бывшими скрипторами.

Сотрудничество с конторой, формальной или неформальной, скриптор подчас воспринимает негативно, так как чувствует себя занятым в штате. Это заставляет предположить, что атомизированный характер организации и прекарность занятости могут быть следствием личной ориентации скриптора на автономную работу.

Один респондент-организатор дела сказал нам, что первых своих скрипторов находил через конторы. Как выглядел процесс в деталях, мы не выяснили, но сам факт такой практики говорит о том, что контора является организационным ресурсом для других субъектов дела.

Наш опыт и опыт нескольких из наших информантов показал, что стабильная артель состоит из трех человек, однако число участников достигает иногда 15 и более человек.

По словам причастных к организации дела людей стабильное членство в артели сочетается с временным, когда через артель проходят разные люди, чьи интересы в данный момент пересекаются с интересами организации.

Занятость в артели для скриптора чаще всего временная внутри изначально ограниченного периода, который человек посвящает скриптуре. При этом артель нередко прибегает к делегированию обязан-

ностей вовне, поэтому ее устойчивой характеристикой является изменчивость состава.

Объемы заказов, которые артель охватывает в сезон, зависят от опыта в деле, репутации субъекта и участников, а также навыков обеспечения спроса. Одна артель «тащит» в сезон примерно десять ВКР, но это скромное число может компенсироваться валом курсовых работ. Контора А. Безуглого (которую в нашей терминологии правомерно назвать артелью) выполняет, по словам ее руководителя, примерно 50 заказов в месяц.

Скриптор в артели почти всегда имеет прямое отношение к высшему образованию. Это преподаватель, аспирант либо студент. Люди, которые получили высшее образование, но пришли в скриптуру «извне» как фрилансеры, не включаются нами в число «пришедших от вуза». Таких скрипторов немного и, возможно, они комфортнее всего чувствуют себя в рамках прекарной занятости. Интервью с вузовским преподавателем, пытавшимся создать, по его словам, «криминогенную сеть», показывает, что сама идея занятости в промысле с большей вероятностью посещает человека, непосредственно причастного к жизни вуза.

Коллектив артели расширяется до тех пор, пока руководитель способен оценивать качество подготавливаемых работ и вносить корректировки в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств. Расширение артели не должно вызывать излишней конкуренции между скрипторами, занятых в одних и тех же предметных областях.

Выше мы уже отмечали, что глава авторской конторы вынужден сам писать работы для поддержания репутации бренда. Этот тезис подтверждается опытом,

Когда глава конторы пишет сам, только если обычные скрипторы плохо справились со своими обязанностями. В таком случае руководитель выступает в роли наладчика процесса, что еще плотнее завязывает дело на его личность. Возможно, руководитель также вынужден сам писать работы, чтобы поддерживать свой статус действующего скриптора в артели.

Артель, как правило, имеет компетенции и хорошее понимание дисциплин, по которым ее участники пишут работы. Иногда ограниченность предложения преодолевается стремлением костяка артели расширять круг специальностей за счет набора новых скрипторов.

Организационная структура артелей представлена чаще всего руководителем (посредником), скрипторами и менеджерами. Ключевая задача руководителя — создание потока заказов. Иногда этот поток обеспечивается за счет хорошей репутации.

Практика создания своего дела может начинаться с подбора скрипторов, пишущих по другим специальностям. В таком случае способность создателя дела к аудиту работ ограничивается и, следовательно, запущенная таким путем артель с большой вероятностью будет работать как «федерация», а не как вертикальная структура.

Посредник/менеджер бывает двух видов: посредник по клиентам и посредник по скрипторам, первый обеспечивает спрос, второй — исполнение заказов.

Когда скриптор приходит в контору, первые его работы контролируют, иногда могут помочь исправить недочеты. Это единственная выявленная нами форма наставничества в деле. Один респондент говорил, что в нулевые годы имело место обучение одних скрипто-

ров другими, но позже оно сошло на нет, и сегодня организованный субъект принимает лишь скрипторов, готовых работать сразу.

Как правило, четкое разделение присутствует только в функциональных обязанностях. Бывали случаи, когда человек совмещал обязанности посредника и скриптора, но отказался от этого, так как существенно снижалась эффективность работы в обеих ипостасях. Часто разделение функциональных обязанностей носит ситуативный характер.

Иногда встречается и разделение труда среди скрипторов, когда несколько человек делают одну работу, но чаще за конкретным скриптором закрепляется конкретный заказ.

На основании интервьюирования мы выявили два типа структуры артели:

1) жесткая — артель функционирует по образу и подобию контор, т.е. имеется строгая иерархия, распределение обязанностей между участниками. Руководитель самостоятельно занимается написанием работ либо поиском клиентов;

2) гибкая — участники артели находятся на относительно равноправных позициях. Руководитель определяется на конкретный заказ в силу того, что клиент был приведен им либо согласно уровню его компетентности.

Руководитель также может определяться по «старшинству», т.е. по тому, является ли он основателем артели или привел ли он в артель новых скрипторов, которыми он и будет руководить.



ГЛАВА 4

ПОРТФЕЛЬ ЗАКАЗОВ

4.1 Клиенты

Личный опыт

Обусловленность работы с клиентом

Подход к работе зависит от свойств заказчика: компетентность в дисциплине, целеполагание в вузе, знания и мировоззрение. Заказчик выступает первым звеном аттестации работы. Подчас это звено не менее важно, чем научник и комиссия на защите, поэтому характер вопросов и претензий заказчика к качеству и свойствам сделанной для него работы определяет подход к ее созданию.

Если заказчик некомпетентен в своей специальности, скриптор менее ограничен, однако должен иметь в виду непредсказуемость реакции научника. Получается, что подход к работе определяется триангуляцией: материал для работы, бэкграунд и потенциальные требования «совокупности аттестаторов» (заказчик, научный руководитель и комиссия кафедры). Требования научника, заказчика, а также компетенции скриптора становятся системой координат, в которой выстраивается заказная работа.

Многое зависит от того, очник человек или заочник, первое или не первое высшее он получает. Если это не первое высшее и заочное обучение, то требований к работе меньше и, более того, автору важно не переборщить с качеством, особенно если второе образование не соответствует рабочему профилю и первой «вышке» заказчика.

Бывает, что заказчик заинтересован в знаниях, но не может (например, из-за занятости на работе) сделать квалификационную работу самостоятельно. Тогда подготовка работы включает в себя пространственные консультации и чтение источников и литературы, но так или иначе, часть работы — аналитические процедуры, сбор эмпирики — заказчик берет на себя. Этот формат работы продвигался некогда идеологом «рефератного дела» Денисом Паничкиным, по мысли которого скриптор создает и транслирует знания. Стоит отметить, что скрипторы, которым близка этическая рефлексия относительно того, чем они занимаются, стараются переводить работу с клиентом именно в такой полурепетиторский формат. Возможно, этот путь станет магистралью развития скриптуры после смерти рефератного бизнеса, рожденного в нулевых.

Объем знаний и кругозор заказчика также обуславливают подход к работе. Например, если заказчик умен и знаком с интеллектуальным трудом, то даже при незнании своей специальности его подход к работе будет сложным, выверенным. Пространство жульничества тут сужается, а если к уму и кругозору прибавляется социальная адекватность при сложностях с рабочей процедурой или соблюдением дедлайнов, то заказчик добивается и скидок, и штрафов.

Мы имели дело с двумя периодами наплыва заказов. Первый был не очень сильно выражен: как правило, это январь, курсовые и контрольные работы. Ближе к марту мы начинали получать сигналы о начале «большого сезона». В марте начинают приходить заказы на дипломы. В апреле начинается вал курсовых, идет весь май и до середины июня. «Дипломный ад» приходится на середину мая, когда работы «добиваются»; потом на середину июня перед защитой: проверки на антиплагиат и конечные правки по оформлению. В конце июня с последней защитой кончается сезон.

Самый массовый сегмент спроса — курсовые работы. Курсовая работа зачитывается и защищается, бывает оптовой и розничной, сочетает в себе элементы остальных видов работ. Курсовая расширяется до дипломной и магистерской, сужается до реферата и контрольной.

Средний чек, выявленный нами — 1500 рублей за курсовую, «вилка» минимального и максимального значений — от 600 до 5000 рублей. Самый результативный скриптор из тех, с кем мы познакомились лично, делал в лучшие времена по две курсовые в день, а самые ленивые могли возиться по две недели — сезон таких сроков не прощает. Быстрота создания работы приводит к тому, что сданные курсовые не остаются в памяти: можно случайно наткнуться на сделанный 2 года назад текст и не суметь вспомнить даже сам факт работы над ним, не говоря уже о содержании.

Скриптор комбинирует работу с клиентами, пришедшими разным путем. Сегодня только студенты-авторы имеют клиентуру, полученную в большинстве случаев через сарафанное радио. Однако нам известен случай, когда оказалось, что человек через «сарафан»

работает уже третье десятилетие. Чаще всего речь идет о комбинировании выходов на клиента. Используются сарафанное радио, реклама, прямые продажи.

При комбинировании способов поиска заказов личный клиент у автора всегда в приоритете. Например, если в работе есть клиент с биржи и клиент, который пришел лично к автору, для второго работа будет делаться быстрее и качественнее. Также если это личный клиент артели, в которой трудится автор, с ним работа тоже будет идти быстрее и качественнее. Отчасти это обусловлено важностью освоения ниши: хорошо проработанный клиент — вложение в поток новых клиентов.

Когда у студента есть срочные задачи, скриптор и клиент могут работать параллельно. Пока клиент рассказывает техническое задание и проблемы (особенно когда дело связано с доработками), автор записывает либо правит работу в процессе общения.

Переживать перед защитой приходится не столько за деньги и репутацию, сколько за человека. Сотрудничество всегда рождает взаимное уважение, терпимость и взаимопонимание. Клиент иногда эмоционально благодарит, а иногда по своей инициативе доплачивает автору после хорошей защиты. И наоборот, клиент спокойно реагирует, если защита прошла плохо, но видно, что автор работал на износ.

Иногда клиент разбирается в своей дисциплине и в теме, по которой заказывается работа. Его бывают замечания полезны, причем клиент уделяет работе времени столько, что его способность написать работу самостоятельно становится очевидной, а время, уходящее на аудит работы, сопоставимо со временем и усилиями, которые ушли бы на ее самостоятельное

создание. Это не лучший вид клиента, потому что такими людьми сложнее манипулировать. В поле кормления с низкими чеками манипуляции и автоматизация процессов неизбежны. Это значит, что хорошо разбирающийся в теме клиент в таких ситуациях становится субъектом, постоянно нарушающим процедуру. При высоком чеке рабочий процесс с такими издержками имеет смысл, при низкой же цене заказа скриптор чаще будет прибегать к (подчас жульнической) автоматизации рабочих процедур.

Клиент иногда становится агентом: в одном случае постоянный клиент стал приводить новых клиентов за 10% с каждого чека заказа. Практика существовала примерно два года. Клиент может вывести на нишу, организовать оптовый заказ либо порекомендовать скриптора. Поскольку в деле именно «конторы» могут обмануть, а незнакомым одиночкам доверять глупо, личная рекомендация — способ освоения аудитории, поэтому стремление к качеству и работа с эмпатией — это инструменты для дальнейшего развития.

В случае личных клиентов автор подлаживается под формат работы, который удобен клиенту. Иногда это разговор, аванс, работа и оплата. Иногда это многократное общение, доработки и консультации. Время на общение не входит в чек, поэтому если бы не указанная выше важность эмпатии, оптимальным клиентом был бы тот, на которого основное время уходило бы не на общение, а на написание самой работы.

Клиент подчас хитер. Он жестко торгуется, пытается понизить категорию работы — например, вместо диплома с массой расчетов заказывает главу с расчетами, то есть главную часть работы. В этом случае клиент аргументирует необходимость снижения цены

тем, что «надо только посчитать и прокомментировать», и в итоге стремится вместо «уполовиненного» чека за диплом «выбить» чек за курсовую. Помимо игры на статусе работы, встречаются попытки воздействия в случае увеличения времени на выполнение отдельных этапов работы. В таком случае клиент (как правило, так поступают девушки) начинает возмущаться в расчете на то, что автор сам созреет до идеи снизить цену.

Клиент манипулирует скриптором, решая вопрос по срокам. Как правило, дедлайн «завышается» примерно на 3–4 дня. Это объяснимо, потому что скриптора надо держать в тонусе, а хороший студент хочет иметь несколько дней для анализа работы и просто для маневра в случае срыва дедлайна. Обычно эта история выглядит так: клиент говорит, что работа ему нужна, например, 8-го числа; 9-го у него якобы предзащита. По факту предзащита, например, 15-го и опытный автор, знающий процедуру выхода работы на защиту и особенности защиты на своем поле кормления, раскрывает замысел клиента, но не спорит, ибо нуждается в психологической временной рамке.

Также клиент добивается выполнения как можно большего объема в рамках устной договоренности. Дело в том, что методические требования для работ выше среднего уровня отличаются от заданных научником, заказчик же склонен преувеличивать эти требования. Поэтому студент может потребовать проведения лишней аналитической процедуры или повышения уникальности процентов на десять без изменения размера чека. Такие ситуации становятся предметом торга, во время которого определяются как возможности соглашения, так и нормативы в нише. Если ей

изначально занимается человек, который в таких переговорах многое уступает, все скрипторы в нише вынуждены частично принимать такие условия работы.

В целом студенты-заказчики воспринимают заказную работу как товар либо услугу (точнее, услугой является написание работы). Возможно, такое понимание дела отчасти обусловлено восприятием высшего образования как услуги.

Товар/услуга воспринимаются как легко приобретаемые благодаря свободному рынку, поэтому каждое новое поколение студентов не имеет, как правило, контактов со скрипторами, передаваемых от старших товарищей, руководствуясь принципом «сам найду». Поэтому база клиентов быстро устаревает, выживать за счет «сарафана» становится сложнее с каждым сезоном. Отчасти это усложнение выросло благодаря введению Болонской системы высшего образования: сокращение курса обучения серьезно сказалось на спросе.

Поэтому скриптор всегда ищет аудиторию. Обеспечивать нужный объем и качество спроса без усилий можно только если скриптор имеет позицию в вузе и прямой доступ к студентам.

Соединения репетиторской и скрипторской деятельности мы почти не встречали; эти практики вряд ли широко распространены. Студенты нечасто обращаются к репетиторам. Решать вопросы надо самостоятельно, и поскольку студент не учится, он заказывает работу вместо того, чтобы брать уроки, развивающие навыки работы с текстом, у репетитора.

При слабеющей эффективности сарафанного радио репутация помогает скриптору выживать, но она работает нелинейно. Репутация может дать возможность завышать цену, но может и не давать. Иногда репута-

ция растет благодаря подходу «хорошее качество при невысоких ценах» или добросовестности, в т.ч. готовности возвращать деньги при невыполнении скриптором обязательств, о чем уже было упомянуто чуть выше.

Попыток обмана в нашей практике не встречалось.

Однажды клиент в ответ на условие 50% предоплаты ответил скриптору: «Вы думаете, я настолько наивен?» — и заказ сорвался.

Возможно, главным, что спасло нас от попыток обмана, стала схема оплаты: половину обговоренной суммы человек платит сразу, но не видит работы целиком до тех пор, пока не выплатит весь гонорар.

Интервью

Поиск аудитории — это отдельная большая работа, которая требует организационных и рекламных навыков. Совмещать организационную и «текстовую» работу крайне трудно, поэтому скриптор заинтересован в избавлении от организационной и маркетинговой работы, а единственный способ избавиться от нее — передать посреднику. Однако у полностью самостоятельной работы есть свои плюсы и особенности.

Благодаря своей деловой инициативе скриптор сам нащупывает новые ниши. Нередко о том, где их искать, сообщает заказчик. В таком случае для скриптора должен быть в жестком приоритете заказчик, открывший доступ в нишу, иначе она может закрыться. Если хорошо поработать с открывшим нишу заказчиком, «кормиться» с нее можно будет даже тогда, когда «проводник» закончит вуз. Иногда такой

заказчик становится менеджером и берет небольшой процент с заказов, которые идут через него.

Со временем скриптор вырабатывает собственный стиль работы — он поддерживает репутацию, способствует стабилизации спроса на его услуги. Стиль обеспечивается тем, что скриптор выдерживает выгодный ему самому формат и процедуру исполнения заказа.

Иногда к самостоятельно ведущему дела скриптору многие клиенты приходят самостоятельно. Впрочем, так было скорее до рубежа 2017–2018-х годов, а сейчас по некоторым оценкам конкуренция обостряется, и автоматический приход клиентов становится невозможным.

Через общение с клиентами скриптор создает сеть заказчиков, то есть «ниша», которая недавно была предметом экспансии, становится рабочим инструментом. Сеть заказчиков — это уже относительно самостоятельная и выгодная система, показывающая, что сарафанное радио все еще работает.

Занимаясь своей темой, скриптор начинает лучше понимать клиентов, логику функционирования ниш и полей кормления, учится видеть новые поля и благодаря этому может включать свои компетенции, полученные за счет высшего образования и опыта скриптуры, для дальнейшего продвижения. Нередко наши респонденты рассуждают о своей деятельности в рыночном ключе, даже не имея формального экономического образования. После нескольких работ по экономике они усваивают экономическую логику и язык, выстраивают рациональные стратегии ведения дел. Также «своя тема» позволяет найти коллег и организовать артель, что повышает эффективность деятельности и скорость циркуляции заказов.

Скрипторы подчеркивают уважительное отношение к клиентам, хотя и говорят иногда, что сами клиенты ведут себя не очень добросовестно. При этом многие скрипторы относятся к студентам «сочувственно», нередко как к детям или ученикам:

Сейчас же я вижу, что люди заказывают работы совершенно по разным причинам. Среди них и девчонки, которые действительно очень умные и продвинутые в определенных сферах, но вот не пишут они тексты вообще никакие. То есть для них даже на половину листа А4 крайне сложно написать. Описание программы летнего лагеря, куратором которого они являются, знают все от и до, любят и т.д. Просто потому, что другие навыки развиты лучше. У кого-то работа, которая не оставляет времени на написание диплома. А увольняться, брать отпуск — не вариант по многим причинам: будущий карьерный рост в связи с работой по специальности, необходимость в денежных средствах, чтобы существовать. Также у кого-то груднички, с которыми не получается сесть и написать. В общем, у каждого человека своя мотивация к заказу работы за деньги, так же как и своя жизненная ситуация. Но только потому, что человек не сам пишет работу, совершенно неверно считать, что он глуп. Поэтому своих заказчиков я вижу как людей, умеющих грамотно распределять свое время, деньги и возможности. Все они работают, соответственно, тратят не только свои силы, но и время (на мой взгляд — самый ценный ресурс в жизни) на что-то, за что

получают деньги. И, соответственно, решая, что именно для них с их возможностями и т.д. выгоднее, потратить время на зарабатывание денег, которые они отдадут мне, вместо того, чтобы написать самим — вполне рациональное решение умных людей, умеющих анализировать свою жизнь.

**Сефора, 23, магистрант, Москва, не заму-
жем**

Дважды респонденты с педагогическим образованием говорили, что в силу именно педагогического образования они относятся к своим заказчикам лояльно:

Вообще, филфак — это якобы педагогическое направление, и у меня в дипломе написано «педагогическое образование». И может быть поэтому я к ним отношусь прям вот как... как к своим детям, не знаю, я за них болею, когда они идут защищать курсовую или дипломную, я им всегда пишу, всегда поддерживаю, то есть по-дружески тепло.

Ламех, 23, Подмосковьё, холост

Мотивацией заказать работу, по мнению респондентов, выступает сжатость сроков, оставшихся до защиты; жесткость требований; неумение писать; неумение оформлять работу; занятость и лень. Студент подчас считает, что требования к работе завышены. Скрипторы подчеркивают эту завышенность, говоря о высоком проценте требуемой уникальности и требуемых объемах работ. Также нередко респонденты говорят, что спрос на заказные работы растет

из-за неспособности преподавателей научить студента принципам и методам написания работы.

Поэтому некоторые скрипторы стараются выстраивать свою работу как консультативную:

Более того, я применял такую хитрую психологическую штучку, как уговаривал людей писать самим. Из-за того, что я человек очень вот такой, то люди прямо приезжали ко мне, мы встречались, они начинали меня уговаривать, предлагали там деньги и так далее, а я наоборот, я включал: «Слушай, давай, я тебе просто помогу. Научись сам это делать! Это тебе пригодится!» Особенно если партнер, так сказать, с которым мне предстоит сотрудничать, младше меня, да, или это студент на последних курсах или там какой-то аспирант, магистрант, у меня включалось вот это вот педагогическое, так сказать, резонерство. Но оно хорошее! Я говорю: «Давай, попробуй, ничего сложного. Там структуру набросаем, это ты умеешь, это научу, тут я помогу». И несколько человек прям переубедил.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, фактический брак

Когда такой скриптор привыкает к заработкам в других полях, он иногда старается убедить студента сделать работу самостоятельно, предлагает оказать консультационные услуги. В одном случае привыкший к постоянному консультированию скриптор начал брать деньги за консультации, то есть из скриптуры вышел в учебный/научный/методический консалтинг.

Но не всегда отношение скриптора к заказчику лояльное и дружеское. Отдельные респонденты демонстрируют пренебрежение к заказчикам и радуются, что «на свете есть тупые люди»:

Кстати, могу вам сказать, очень хорошо, что есть тупые люди. Можно я их так назову? Которые не читают, которые сдают ЕГЭ на два, ну и т.п. Я раньше максималистом была, ненавидела их. А теперь к принятию пришла через йогу.

Нумина, 42, четыре высших образования, север России, замужем

Проведенные нами интервью показали, что во многих случаях при отборе клиентов авторы руководствуются определенной шкалой оценок:

Для меня они делятся на несколько типов: 1) студенты, которые не умеют писать такие работы; 2) студенты, которым откровенно лень их писать, им проще взять и заказать за деньги; 3) работающие студенты, которым некогда писать из-за своей работы, или молодые мамочки-студентки, которые учатся и тут же заняты своим малышом. Отношение: студенты 1-го типа могли бы сесть и чему-то поучиться; ко 2-му типу отношусь равнодушно, ну не хочешь — не пиши — дело твое; к 3-му типу отношусь нормально, всегда были такие и будут всегда.

Агава, 38, высшее, юг России, замужем

Ключевым фактором в привлечении клиентов является сарафанное радио. «Сарафан» работает нелинейно, но зависит от репутации скриптора, которая складывается из качества работы и выполнения договорных обязательств. Респонденты неоднократно говорили о том, что они работают сначала за репутацию, а уже во вторую очередь за деньги.

Болонский процесс сократил циклы обучения, поэтому репутация в целом работает все хуже, а горизонтальные связи среди студентов разных курсов становятся более слабыми. При этом связи внутри курса становятся более тесными благодаря увеличению числа групповых чатов в мессенджерах и социальных сетях.

Скрипторы обращаются к рекламе и социальным сетям, но солидная их часть жила и живет за счет сарафанного радио. Оно играет большую роль, если скриптор переходит к научным заказам, потому что там спрос сильнее структурирован и формируется в более узком сообществе, а поток клиентуры не является результатом массового набора людей как в случае бакалавриата.

Подводя итоги, можно сказать, что место сарафанного радио в структуре скрипторской деятельности указывает на специфику социальных полей, с которыми взаимодействует скриптор. Если он живет от «сарафана», то с большой вероятностью плотно включен в систему интеракций в локальном сообществе и, скорее всего, работает в локальной нише или нескольких. Если человек в принципе не имеет «сарафана», значит, его круг общения невелик, а система интеракций в делах выстроена максимально «коммерчески», через специальные институты: соцсети, рекламу и т.д.

Большая часть скрипторов сочетают разные источники спроса в построении своей сети интеракций.

В зависимости от каналов спроса, особенностей психики и склонностей к умственной работе, скриптор выстраивает свою стратегию поиска клиентов. Например, демпингует, пишет работы по цене в полтора или два раза дешевле среднего чека в нише. Впервые приступая к работе на рефбирже или «дипломном сайте» скриптор вынужден демпинговать, чтобы получить хоть какие-то заказы. При этом на биржах к демпингующим относятся крайне плохо, считая, что «уронить чек легко, а поднять трудно». В целом неизбежность такой стратегии, возможно, выступает одной из основных причин малых чеков в крупных компаниях.

Скрипторы используют и офлайн-рекламу. Подаются объявления в местные газеты, клеятся объявления:

Я имел неосторожность наклеить объявление о своих услугах на каком-то столбе. Мне позвонил местный муниципальный чиновник, который в управе занимается чистотой столбов и очень был недоволен, что я порчу казенное имущество. Он хотел представить себя в качестве клиента, ну я как-то... что-то с самого начала мне не понравилось в его разговоре. Он мне потом перезвонил и сказал, что я вот такой-то и такой-то, ты, пожалуйста, больше ничего не наклеивай. Я сказал окей, учел это и на столбах больше ничего не клеил.

Ангмар, 32, кандидат наук, Западная Сибирь, женат

В связи с этим нередко скриптор пытается построить работу с клиентом, «уведенным» с биржи либо из конторы, о чем упоминалось чуть выше. В правилах бирж прямо прописывается запрет обмениваться внебиржевыми контактами при сотрудничестве, такие попытки кончаются, как правило, неудачей.

Используются и прямые продажи. Здесь варианты разнообразны и местами остроумны. В одном случае скриптор консультирует студентов, сдающих «госы», прямо на парковке, где остановился и встретился с клиентом. В другом случае он в начале учебного года вступает в чаты одногруппников-первокурсников и копирует ссылки на профили, а ближе к сессии «утепляет» контакты ненавязчивым предложением.

Устойчивость клиентской базы

Клиентская база почти всегда оценивается респондентами как слабая. Приходится обращаться к рекламе:

Везде и всегда нужно заниматься рекламой и раскруткой. Это правила ведения бизнеса! Зачем «Магнит» дает рекламу по телевизору? Это же «Магнит», его и так все знают! Но он почему-то дает, что мол приходите — у нас вот яблочки по 75.

Агава, 38, высшее, юг России, замужем

Само понятие «базы» воспринимается подчас как некорректное:

— Я бы не назвал это базой, скорее облако. Ну и устойчивой тоже сложно назвать.

— Получается, такое броуновское движение связей, контактов и репутации?

— Именно.

Ганеш, 34, кандидат наук, Москва, женат

Репутация в промысле выступает в качестве первичной валюты, которую можно использовать определенным образом. Иногда благодаря репутации скриптору удается повышать цены или изначально делать их высокими, влиять на условия взаимодействия с заказчиком. Характерный пример — скриптор, который включает в число услуг постоянную доступность для заказчика по телефону:

Услуга заключалась не только в написании работы, но и в том, что я всегда на телефоне, а в любое время он мне, вот этот именно человек... Я научился делать: выключаю телефон, но два-три телефона у меня будут звонить, даже если звук у телефона выключен. Обычно это те телефоны, с кем я в данный момент работаю, это очень важно. И сейчас это у меня такое условие, потому что я работаю всегда, я всегда доступен, это очень важная услуга, за которую мне тоже платят деньги.

Маних, 47, кандидат наук, Москва, фактический брак

Хорошая репутация позволяет более гибко организовывать время, данное на производство заказа, брать полную предоплату, разделять заказ, участвовать в разработке технического задания.

Иногда репутация обеспечивает спрос, но не дает возможности повысить цены. Это может быть связано и с личными качествами скриптора — например, если он справляется как автор, но не имеет таланта «продажника»:

— При наличии рекламы, хорошей рабочей рекламы, можно избежать, конечно, проблем, связанных с репутацией. При отсутствии большой рекламы — невозможно, потому что когда заказы приходят, ну большой процент заказов приходит от тех, кому ты уже делал. А если ты плохо сделал, ну все.

— Бывали ли случаи, когда, например, в силу твоей репутации удавалось завышать цену, например?

— Нет. Может быть и удалось бы, я просто плохо торгуюсь, вопросы постановки цены — это не моя тема вообще ни разу.

Хабар, 30, высшее, Западная Сибирь, фактический брак

Для получения необходимой репутации скриптор должен делать вещи, невыгодные ему с финансовой точки зрения. Крайнее выражение такой стратегии — написание курсовых бесплатно, «в счет будущего заказа»:

По цене — спрашиваю у человека, сколько он хочет. Потом цену свою говорю. Ну даже если работаю в ноль, то все равно беру, т.к. придут одногруппники. Мы никого никогда не кидаем. Репутация, мне кажется, везде очень много значит.

Кумар, 30, высшее, юг России

Для укрепления репутации скрипторы используют разные способы оплаты заказа. Лояльный клиент может платить после получения работы, новый клиент получает возможность платить по частям. Скриптор может использовать и возврат средств как инструмент наращивания репутации.

Наконец, инструментом построения репутации выступает и лояльность к клиентам, которые пришли очень поздно. Как правило, из-за срочности работы цена повышается (и в этой ситуации студенту часто некуда больше идти), но скриптор может назначить «обычную» цену или потратить больше времени на консультации и подготовку клиента к защите.

Когда репутация «накапливается», скриптор может начинать торговать именем и брать комиссию с заказов, передаваемых коллегам. Это уже шаг к построению конторы либо артели. Логичное завершение такого пути — отход от написания работ и обращение к организационным вопросам. Но, как правило, скриптор, создавший артель, продолжает писать сам — возможно, репутация в каком-то смысле берет его в заложники.

4.2 Переговоры и торг

Личный опыт

Объем работы определяется техническим заданием, а оно, в свою очередь, зависит от шести факторов:

1. Антиплагиат. Прежде всего, это требование уникальности текста, предъявляемое клиентом. Чем выше необходимый процент уникальности, тем, как правило, выше цена. Следовательно, престижность вуза повышает цену работы: чем лучше поставлено преподавание в вузе, тем более умело используется «Антиплагиат» и тем более жесткие требования к уникальности предъявляет вуз.

Впрочем, престижность вуза не означает, что его сотрудники умеют пользоваться «Антиплагиатом». В одном престижном по меркам региона вузе отчет об уникальности предоставлялся в распечатанном виде. Основное внимание преподаватели уделили диаграмме, на которой показан процент заимствований. Редкий студент не умеет пользоваться «древней» программой Paint, которая входит в стандартный пакет программ операционной системы Windows, поэтому проверка уникальности в вузе проходит хорошо.

Подчас вуз использует бесплатную версию программы для проверки на плагиат — в таком случае спрос на заказные работы может падать, потому что обойти бесплатную версию гораздо легче.

Корректно работать с «Антиплагиатом» умеют не все. Не всегда проверяющий умеет отключать цитаты и ссылки. Стоит отметить, что полностью уникальная работа, проверяемая без отключения ссылочного аппарата и выделенных правильно цитат, имеет 84–90% уникальности. Чем больше источников использовано в работе, тем ниже ее уникальность. Формальное применение «Антиплагиата» и слабость применения других критериев проверки нарушают процедуру аттестации.

Поэтому скрипторы по возможности пишут работы с запасом в 10–15% уникальности:

— Например, ты уже отдал работу студенту — легко ли она проходит через «Антиплагиат» или бывают всякие заморочки с преподавателем?

— У меня не бывает такого, чтобы работы не проходили «Антиплагиат». Я их проверяю, у меня платный тариф подключен. Я прогоняю через платный тариф, и точно такой же процент показывается в универе, но у них там типа еще на один уровень выше платный тариф, и у них там могут быть отклонения ну в 10% максимум. То есть мои студенты могут не переживать по поводу уникальности вообще. То есть я делаю... Я делаю с заделом на 10%, и даже если у них будет какое-то отклонение, все равно минималка у них есть.

Горбаз, 23, бакалавр, Центральная Россия, холост

Однажды на сайте zaochnik.ru появилась новость о новом подходе к проверке: было запрещено проверять работы в вузовской версии «Антиплагиата» и появилось требование проверять работу через другую, неакадемическую систему. Порядок проверки был изменен вследствие того, что каждая прошедшая «Антиплагиат.ВУЗ» работа оставалась в базе программы. Доступ к «Антиплагиат.ВУЗ» есть только у работников вузов, отсюда вывод: в 2018 году на zaochnik.ru работало множество преподавателей.

Отношение к уникальности зависит от организации и подхода к делу. Авторская контора или автор, ставящий на личный бренд, делают полностью уникальные работы — как правило, это скрипторы «старой школы». Они пишут работы сами, без копирования и переписывания чужих текстов. Их цены выше, но проблема уникальности такому скриптору не знакома:

В некоторых сферах есть профессионалы, которые нас презирают... и берут в десятки раз больше, и пишут лучше, чем мы, что мы и признаем.

Мунира, 22, высшее, Москва, замужем

Авторы, которые пишут «по-новому», видят основную цель скриптуры в создании нарратива, а объем уникального текста считают служебной задачей, поэтому цены заказанных им работ зависят от требований конкретного вуза, его подходов к проверке работ и от необходимого уровня уникальности.

В тех вузах, где «Антиплагиат» «слабый», спрос на работы ниже и цены, соответственно, тоже. Следовательно, делать работы на порядок легче:

— А сколько времени может уйти на написание диплома?

— В зависимости от предмета. Но где-то 4–5 дней.

— То есть полное написание уникальной работы?

— Полностью уникальная работа и не требуется как правило. Обычно 70% от силы.

— А диплом по технической дисциплине всегда требует новых уникальных подсчетов и операций?

— Не всегда. Смотрю в своей базе. Если уже такое было, то ничего и не надо. Но иногда нужно что-то подсчитать.

— То есть вы можете сдать, например, прошлогодние расчеты?

— По-разному все. Да, могу, если такое уже делал.

— Как вы думаете, что может повлиять на рост цен в этой сфере?

— Требования преподавателей и число исполнителей. Спрос — предложение.

— Например, если будет требоваться больше текста и больше уникальных расчетов, цена вырастет?

— Да, конечно.

Рувим, 32, высшее, Дальний Восток, женат

Спрос на уникализацию в последние годы растет. Будущее этой услуги интересно тем, что «Антиплагиат» научился выявлять переписанное (модуль перефразирования и пр.), но при этом появился сервис «Анти-antiplagiat» (<http://анти-антиплагиат.рф>), который помогает уникализировать текст.

2. Доработки. Рамки технического задания определяются числом и сложностью доработок, а также договоренностью о том, какие доработки входят в задание, а какие нет:

— А часто бывает, что, например, нужно доработать какие-то вещи, которые не предусмотрены техзаданием?

— Да, такое бывает. У меня одному человеку поменяли тему диплома за месяц до диплома. И мне полностью пришлось переделывать первую главу.

— А ты брал за это отдельные деньги или делал бесплатно?

— Отдельно нет. Если бы он пришел, и ему завтра нужно было сдать десять страниц уникального текста, например, тогда да, я бы разговаривал, чтобы мы делали все это вместе, потому что я-то, по сути, все сделал. Либо чтобы он доплатил, либо чтобы мы сделали все вместе. Потому что правки — это правки, а десять страниц уникального текста — это уже немножечко другое.

Горбаг, 23, бакалавр, Центральная Россия, холост

Доработки в рамках технического задания растяжимы в пользу клиента, потому что готовность дорабатывать есть вложение в репутацию и, следовательно, в приток новых клиентов. В силу растяжимости доработок скриптор обговаривает их цену либо закладывает ожидаемый дополнительный расход времени и сил в изначальную цену работы.

Доработки производятся в любое время, иногда за час до защиты. Однажды в нашей практике доработка делалась прямо во время защиты. Часто перед защитой дорабатывается уникальность, потому что ее проверка происходит незадолго до защиты, и в такой день клиент, особенно красnodипломник, особенно переживает за судьбу своего текста.

3. Пакет требований. Чем больше субъектов работает в одном поле, тем быстрее оформляется «стандартный пакет услуг», которого будет ожидать клиент, и чем активнее конкуренция, тем больше объем этого пакета.

Чем больше объем работы, тем чаще скриптор общается с клиентом и тем больше нюансов учитывает. Изначальный и «постфактум»-пакеты требований могут сильно отличаться. Сам клиент представляет себе объем работы по-разному в начале сотрудничества и после его окончания. Разница между первичным и конечным пакетами требований тем выше, чем больше шагов нужно пройти клиенту до аттестации. Иными словами, разница пакетов в случае дипломной работе будет больше, чем в случае курсовой уже из-за наличия предзащиты.

4. Методичка. Определяет общий объем пакета требований и работы. Чем менее конкретны и менее однозначны требования методички, тем больше объем работы.

Методички меняются на некоторых кафедрах каждый год, чего нельзя сказать о темах курсовых, разменивающих подчас четвертое десятилетие, поэтому долго «кормящийся» с факультета скриптор должен быть в курсе всех методических нововведений.

5. Личность преподавателя. От нее во многом зависит число доработок и требований к черновику работы. Волевой и компетентный преподаватель может увидеть в «идеальной заказной» работе не просто недоработки, но принципиальные проблемы, которые нельзя поправить за один день — например, несоответствие структуры работы задачам исследования либо непредставленность в основном тексте заявленных во введении теоретических подходов. Самый нежелательный для скриптора вариант развития событий — провал клиента на защите после того как скриптор вложил в работу в 2–3 раза больше труда, чем планировал, причем без увеличения чека.

То, что научник определяет должным для студента, не есть то, чего клиент требует от скриптора. Скриптор и клиент имеют договоренность, которая не всегда совпадает с вузовскими требованиями и ожиданиями научника. Иногда студент приносит буквальные требования научника, изложенные в тексте черновика или записанные на диктофон, и просит «все поправить». В некоторых случаях скриптор имеет право отказаться от части или от всех доработок, потому что они не входят в техническое задание как таковое. Например, если преподаватель видит, что используется некорректный метод и расчет излишне упрощен. Скриптор сделал работу по требованиям: применен метод, проведен расчет, уникальность налицо. Упреки в некорректности подхода или упрощении расчетов скриптор может не принять. В конечном итоге отказ браться за доработку рождает конфликт, обиду клиента и появление профиля автора в черном списке сообщества авторов. Есть и обратные примеры — когда студент тре-

бует от скриптора показать, как внедряются новые техники, описанные в ВКР, в практике предприятия:

— По каким вопросам чаще всего бывает взаимное общение, сотрудничество?

— Чаще по практической части работ... Часто преподаватели от студентов просят реального экономического внедрения работ, а это обеспечить трудно, зачастую дипломы носят теоретический характер. Это самая обсуждаемая тема, что дипломы не внедряются в жизнь.

— Здесь внедрение предполагает сопряжение теории с практикой работающего предприятия? Внедрение как таковое — это уже ведь далеко не то, чем занимается автор.

— Ну да, чтобы это практически внедрилось. Конечно, это не забота автора, но от него все время чудес требуют, я поэтому дипломы не пишу.

Альфия, 39 лет, два высших, Урал

Но в целом интерес скриптора состоит в том, чтобы удовлетворить в том числе и некорректные требования. Смирение перед заказчиком играет роль вложения в репутацию, позволяет более плотно познакомиться с исследовательскими методами и теоретическими подходами, принятыми в той или иной дисциплине. Новый опыт может дать скриптору возможность сделать шаг от скриптуры к «настоящей» деятельности.

6. Формулировка технического задания. Проблемы в постановке технического задания завязаны на компетентность клиента и слабость компетенций научного руководителя. Если клиент хорошо знает

свою кафедру, он видит разницу между предъявляемыми требованиями и методичкой. В таком случае он может потребовать следовать последней, если она важнее, чтобы иметь некоторый запас качества. Если заказчик хорошо знает дисциплину, он лучше контролирует отклонения от технического задания в плане методов, теории, подхода к работе.

Интервью

Крайние позиции в переговорах о плате — это предоплата всей суммы либо выплата всей суммы постфактум. Скриптор старается обезопасить себя от обмана и в то же время обеспечить способ оплаты, комфортный для заказчика.

Форматы оплаты в скриптуре мы выявили следующие:

1. Полная предоплата заказа.
2. Авансирование частей работы (как правило, 50% за первую часть и 50% перед началом второй части работы).
3. Заранее оговаривается предоплата 50% — вне зависимости от выполненных частей работы.
4. Оплата по факту сообщения о завершении работы.
5. Оплата по факту передачи заказчику демоверсии.
6. Оплата по факту передачи заказчику полной версии работы.

Мы изначально все оговариваем. Ну то есть когда я начинал, да, я спотыкался очень много раз. Сейчас я работаю только по предоплате,

у меня есть база отзывов, то есть я могу на реальных людей ссылки покидать, которым я уже делал работы, или с которыми я работаю, или которые со мной уже несколько лет работают, пока учатся. В этом плане я беру 50% предоплаты только потому, что на момент, когда я напишу курсовую, у студента может не оказаться денег. Это вот самая-самая большая и самая частая... и они всегда просят: «Можно мы там через неделю?», еще когда-то. А я могу делать, например... вот мне сейчас нужно набрать какую-то сумму на то или иное мое желание или потребность. Вот. И я быстренько начинаю свои заказы делать раньше, чем мы договаривались, скидываю, соответственно, денег не получаю. Поэтому всегда беру 50% предоплаты, объясняю это и все нюансы, ну то есть все, что должно быть учтено в курсовой, мы обговариваем до того, как заключаем договор, до того, как он мне перечисляет предоплату. Вот. И, соответственно, никаких проблем в принципе быть не должно. Ну и если научный руководитель делает правки, я делаю правки бесплатно и буквально в течение часа-полтора. Ну специфика работы такая, что я постоянно либо за компом, либо еду к компу.

Ламех, 23, высшее, Подмоскowie, холост

Оплата по факту сообщения о конце работы смягчает темпоральные риски для скриптора: в промежутке между сообщением и высылкой работы могут оказаться проблемы с интернетом и/или компьютером, внезапной занятостью и пр.

4.3 Спрос и ценообразование

Личный опыт

Цена работы и ее составляющие

Цена работы формируется из нужды в заказе, конъюнктуры, нужды в авторе и ожидаемой траты сил. Стимулами к заказу выступают занятость, боязнь провалить красный диплом, неумение оформлять работы, неумение писать работы, лень и боязнь сделать не то, чего ожидает вуз. Нередко заказ демонстрирует нужду не столько в «исследовании», сколько в «стандартизации» — когда студент не уверен, что сможет сделать «как надо», и ищет человека, который все сделает по стандартам.

Конъюнктура формируется из востребованности работы, «моды» на заказ работ и наличия других субъектов в поле кормления. В некоторых учебных коллективах практика заказа распространена и «легитимирована» господствующим в том или ином коллективе представлением о том, как надо решать те или иные вопросы. При этом одни люди считают, что «надежнее» заказать у агентства, другие — у проверенного автора. Играть роль и сети, выстроенные скриптором. Чем больше субъектов присутствует в поле кормления, тем острее конкуренция и распространеннее демпинг.

На конъюнктуру влияет позиция преподавателей. Проработанной коллективной преподавательской позиции, настроенной на борьбу с заказными работами, мы не нашли. Но наличие и одного мотивированного на борьбу преподавателя может ослаблять спрос и создавать проблемы для скриптора. Если преподаватель предлагает заказывать работы у него, то это делает конъюнктуру менее благоприятной из-за наличия конкурента с административным преимуществом.

Если на кафедре сформировалось сообщество преподавателей, навязывающих заказ работ у них, это делает конъюнктуру опасной, потому что такие преподаватели видят чужую руку в работе и наказывают студента:

— То есть преподаватели не могут дать им кругозор?

— Не все, есть исключения, но большинство преподавателей уже даже не смотрят работы, если узнают, что студент не сам писал, а требуют заплатить им, и суммы в 3–4 раза превышающие то, что студент заплатил... А студенты платят, потому что хотят вуз окончить. А кто не платит, конечно, их допускают, но с такими нервами и для агентства, и для студента. Один раз даже пришлось со студентом в вуз идти. На него настоящую травлю устроили. Потому что заказал не там, где надо.

Хава, 34, руководитель авторской конторы, высшее (специалист)

Соотношение цены и качества в скриптуре выглядит следующим образом. Рост цены рождает высокие требования к качеству работы. Бывает что едва

вошедший в дело скриптор делает работу хорошо потому, что не может «падать» до неформальных стандартов, а потом «падает», но истории о его первых текстах через год или два приводят клиентов, готовых платить больше за качество.

Скриптора стимулируют возможные штрафы за ошибки и недоработки. Артельная система штрафов артикулируется в случае конкретных требований со стороны заказчика, но при этом перечня штрафов не существует. Контора же прописывает штрафы в оферте или в правилах работы.

Весьма сложно влиять на позицию тех, кто определяет, брать штраф или нет. Чаще всего администрация встает на сторону заказчика. Поскольку сами чеки в конторах (рефсайтах) низкие, сражаться за лишние 300 рублей мало кто считает нужным. Поэтому исполнение работы с должным качеством в соответствии со стандартами, определенными контекстом взаимодействия, стимулируется опасностью попасть под штрафные санкции.

Заказчик в свою очередь стимулируется скидками, которые он получает при сохранении качества в рамках «основного чека». Скидки даются за приведенных клиентов или за постоянство. Трижды мы имели случаи, когда скриптор делал скидку женщинам из-за беременности.

Скриптор дорабатывает работу вне границы технического задания по отдельным ценам. С «адекватным» заказчиком, как правило, удается договориться о рамках технического задания.

Интерес скриптора к теме работы снижает ценовой порог и уровень цены, при котором не упадет качество. Личный успех скриптора в производстве нужной ему аналитической процедуры не всегда сочетается с хорошей оценкой и, соответственно, с вкладом

в репутацию. Иногда даже штраф за работу успешно сочетается с удовлетворенностью скриптора проведенным исследованием, пусть он и не может добавить успешный кейс в резюме.

Интервью

Даже устойчивые расценки имеют широкий диапазон. Курсовая работа может стоить от 500 рублей до 5000 рублей в зависимости от правил ниши, дисциплины, стратегии скриптора. Дипломная работа стоит от 4 до 70 тысяч рублей. Магистерская стоит от 10 до 150 тысяч рублей. Контрольная работа стоит от 300 до 3000 рублей.

Разлет цен определяется темой, сложностью и сроком для подготовки работы:

Я у человека запрашиваю всю информацию, тему, требования. Смотрю это все. Я обычно по моей специальности разбираюсь во всех темах. Уже из этого прикидываю, что там сколько будет стоить.

Алексей Безуглый, 42, высшее, Центральная Россия, женат

При этом цена на срочный заказ может быть вдвое выше, чем цена на ту же работу при «обычных» сроках. На цену заказа влияет и уровень уникальности текста, требуемый заказчиком.

Приведем список факторов, обуславливающих цену:

1. Необходимость вдумываться в работу повышает цену.

2. Бюджет студента определяет допустимый ценник. Заказчики часто небогаты, поэтому умение скриптора добиваться приемлемой для обеих сторон цены при невысоком достатке заказчика определяет успех скриптора в ведении дел. Из этого следует, что социальная структура ниши определяет разлет цен в ней.

3. Включенность в организованный субъект скрипторской деятельности (рефконтора и пр.). Когда скриптор трудится внутри организованного субъекта, он имеет меньше возможностей влиять на цену работы и, как правило, плавает в тех разлетах цен, которые определяет субъект;

4. Регион проживания и/или обучения заказчика. Отчетливая разница наблюдается между столицами и регионами: в вузах Подмосковья и околomosковских областей цены будут ближе к «среднерегиональному» разлету, чем к Москве. Так, ВКР в московском гуманитарном вузе стоит 30–40 тысяч рублей, а региональный средний чек может составлять и 7 тысяч рублей. Но бывает и наоборот: одна из наших собеседниц живет в Санкт-Петербурге и не берет за ВКР меньше 70 тысяч.

5. Знание сроков и объема текста.

4.4 Предотвращение и решение конфликтных ситуаций

Личный опыт

Вступая в отношения со сценаристами либо рефератными конторами, заказчик сталкивается со следующими рисками:

- 1) потерять деньги, выплатив гонорар и не получив работу (лжеавторы-мошенники);
- 2) получить некачественную работу;
- 3) не получить работу в срок;
- 4) оказаться в ситуации, когда преподаватель узнает, что работа была заказана;
- 5) быть вынужденным платить больше запланированного из-за доработок по новым требованиям научного руководителя;
- 6) не достичь цели: защититься хуже желаемого либо не защититься вовсе.

Риски сценаристов:

- 1) неоплата работы со стороны заказчика (посредника);
- 2) неполная оплата (посредника);

3) изменение технического задания в процессе работы (необходимость существенных доработок);

4) обман со стороны заказчика (посредника) относительно характера или типа работы (например, в тех. задании указано «курсовая», но уровень требований — ВКР);

5) несущественные, но многочисленные доработки;

6) плохие отзывы о работе автора, порча репутации;

7) возникновение непредвиденных осложнений в процессе работы (например, отсутствие необходимого материала при написании работы, либо недооценка автором трудоемкости заказа) — ситуация «заказ оказался слишком сложным»;

8) потеря потенциального клиента из-за недоверия.

Нам ни разу не встречались упоминания о «кидающих» посредниках, только ситуации, когда посредник брал слишком большие комиссионные.

Посредник должен иметь хорошую репутацию, чтобы от него ожидали обеспечения соответствующих гарантий. Под гарантиями от обмана мы понимаем усилия сторон по снижению рисков (как собственных, так и другой стороны) либо смягчению их последствий.

Из 30 респондентов 12 отметили, что сталкивались с попытками обмана со стороны студентов, и еще около десяти скрипторов сказали, что обман со стороны студентов отсутствует благодаря предоплате. Как правило, достаточно даже попытки обмана, чтобы скриптор изменил формат оплаты.

В качестве обоснования компетентности скриптора некоторые конторы сообщают, что средний балл по защите их работ, например, 4,8. Но гарантии защиты

контора не даст, даже если говорит правду о своих сотрудниках. Возможно лишь смягчение неудачных для студента результатов проверки.

Например, когда студента уличают в несамостоятельности выполнения работы и не желают принимать правильно составленную работу, авторы консультируют студента, как добиться принятия этой работы на кафедре — через отсылки к источникам и методичкам, а также разъяснения, как тот или иной результат в работе был получен.

Серьезный риск представляет собой недооценка сложности заказа. Основное средство снижения такого риска — максимально подробно проговоренное техническое задание и большой объем нормативных текстов и материалов для исследования от заказчика. Ключевым нормативным документом выступает методичка. Перечислим основные способы блокировки риска недооценки сложности заказа:

1) отказ от работ на темы, которые могут вызвать затруднения;

2) «регулирование» суммы гонорара в зависимости от сложности работы. Возможность регулирования определяется при обсуждении рамок сотрудничества;

3) делегирование работы другому исполнителю. Скриптор выступает как посредник, забирая себе процент. Для заказчика он остается исполнителем;

4) включение заказчика в работу.

Когда заказ оказывается слишком сложным для выполнения, скрипторы используют, как правило, три решения:

1) бюрократическое — скриптор выполняет доработки максимально формально до тех пор, пока заказчик либо научник не устанет. В максимально трудной ситуации скриптор ссылается на изначальные договоренности с заказчиком;

2) делегирующее — скриптор обращается к другому автору или специалисту, который поможет в исполнении заказа;

3) ликвидационное — скриптор отказывается дорабатывать заказ и выплачивает компенсацию.

Сама идея выплаты заказчику нередко становится предметом споров в среде скрипторов. Крайние позиции этого спора выглядят так:

— скриптор вложил труд в работу и, следовательно, заслужил полученные деньги;

— скриптор имеет право вести дела в поле только в том случае, если готов отвечать деньгами за несоблюдение договоренностей.



ГЛАВА 5

ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА

Личный опыт

Учебная работа, и тем более заказная, не подразумевает достижения сугубо научных целей и выработки новых знаний, поэтому самая важная часть производственного процесса — это оформление работы. Рассмотрим его аспекты:

1. Список литературы по возможности дублируется, поскольку в работах одного направления списки литературы похожи друг на друга. Список меняется согласно требованиям: добавляются книги университетских классиков, выравнивается баланс литературы по годам издания (иногда список «освежается» наиболее современными текстами по теме). Сноски расставляются иногда в соответствии с содержанием, иногда в случайном порядке.

2. ГОСТы относительно стабильны, чего не скажешь о требованиях кафедральных методичек. Методички иногда отсылают к ГОСТам, но, как правило, предлагают свои правила оформления текста.

3. Сноски бывают релевантные и сфальсифицированные. Релевантные надежнее, делать их легче. Фальсификация осмыслена, когда горят сроки или когда технически невозможно выдержать стандарты (скажем, редкая тема, по которой объективно мало литературы). Для фальсификации использу-

ются тексты по схожим темам, которые можно найти по запросу в «КиберЛенинке».

4. Структура работы чаще всего имеет классический вид: во введении обозначены цель и задачи. Из задач разворачивается содержание, как правило, состоящее из теории, методологии и исследования.

5. При оформлении заказа магистерской либо бакалаврской для отличника/отличницы предполагается, что скриптор сделает помимо основного текста несколько научных статей. Поскольку содержание статей входит в «большой текст», стоимость публикаций может включаться в общий чек работы.

6. В структуре текста есть несколько частей, которые почти всегда делаются самостоятельно и являются уникальными по факту. Это введение, начала глав и подглавок, выводы по главам и заключение, представляющее собой хорошо или плохо переписанные выводы по главам. Обосновывая содержание, скриптор симулирует последовательность мысли и связывает с помощью собственных выкладок куски чужих мыслей и текстов.

Помимо формирования массива текста скриптор осваивает язык дисциплины. Опытному скриптору «начитка» может быть не нужна, он сходу пишет работу на нужном языке, особенно если уже писал такие работы раньше. Из этого следует, что скриптор может освоить несколько дисциплинарных языков как поверхностно (умение использовать термины), так и глубоко (освоение концептов, знание литературы и методологии).

Интервью

Первым делом скриптор определяет рамки работы начиная с трех стартовых позиций:

1. Структура работы.

2. Примерный объем частей работы. Иногда можно две трети большой работы посвятить теории, иногда практика начинается с первого параграфа первой главы. Соотношения по объему между главами и «подглавками» выстраиваются в рамках шаблонов/традиций конкретной ниши и вуза.

Параграфы должны быть примерно равны друг другу, разница в объеме должна обосновываться во введении или в общении с научником. Поэтому, с одной стороны, есть обуславливающий объем работы материал, компетенции скриптора и гонорар, а с другой — есть требования вуза к студенту. Труд скриптора представляет собой медиацию между этими двумя позициями.

3. Доступ к источникам. Иногда на работу с источниками уходит до половины всего времени и сил.

В некоторых случаях скриптору удастся провести настоящее исследование. Если тема работы ему интересна, есть желание освоить методологию, поработать с материалом, — скриптор выкладывается на полную.

Теоретический этап у гуманитария выглядит так: сначала описываются подходы, затем они синтезируются, и на основе синтеза делается подход под конкретное исследование и операционализируются необходимые для работы понятия.

Хорошая работа — это не хорошее исследование, не хорошо структурированное повествование и даже не читабельный текст. Парадоксально, но одним из ключевых требований к качеству работы может быть ее «косноязычие», так как оно позволяет увеличить вероятность прохождения работой проверки преподавателем. «Косноязычную» работу тяжело заподозрить в том, что она написана на заказ.

Хорошая работа в меру уникальна, в меру хорошо оформлена, не выделяется названием, структурой либо особенностями содержания. При этом качество работы напрямую зависит от того, какой установлен дедлайн.

Например, если для написания диплома есть три дня, от применяемых в работе методов «отламываются» те, которые дают качество и требуют времени. Остаются методы, упрощающие рабочий процесс — в частности, автоматизация уникализации текста. В таком случае качеством работы будет ее минимальное соответствие техническому заданию. Если до дедлайна далеко, скриптор действует иначе. Составим пары методов исходя из структуры работы и дихотомии — близкий/далекий дедлайн.

Введение

При близком дедлайне возможно копирование чужого текста. Высока вероятность «подгона» введения под наличный материал. При далеком дедлайне работа начинается с введения, оно пишется самостоятельно и задает последовательность шагов.

Теоретический сегмент

При близком дедлайне теория насквозь копируется и переписывается, иногда подгоняется несколькими абзацами к теме текста. При большом запасе времени создание теоретической части может начинаться с честного начитывания литературы и состоять из самостоятельного изложения подходов и теорий, а иногда и из самостоятельного сопряжения подходов и синтеза нового подхода к проблеме работы.

Методологический сегмент

При близком дедлайне методологический сегмент делается постфактум исходя из материала и характера его компоновки, а при далеком дедлайне обуславливается выбранным теоретическим подходом и определяет как характер поиска информации, так и характер работы с ней.

Эмпирика

При близком дедлайне любые эмпирические данные копируются и перегоняются под формат. В частности, численные показатели не считаются, а упрощаются, немного меняются (в таких случаях высок риск ошибки). Иногда меняются только названия ячеек таблицы. При далеком дедлайне эмпирика komponуется исходя из введения и выступает последовательным воплощением предыдущих этапов работы, иногда делается самостоятельно.

Расчетная часть

При близком дедлайне расчетная часть копируется либо делается на основании уменьшенного по сравнению с целостной процедурой анализа числа формул. Формулы иногда выбираются более простые. При далеком дедлайне формулы могут создаваться самостоятельно. Число формул и, соответственно, расчетов может увеличиваться, потому что чем больше расчетов, тем меньше преподаватель захочет связываться с этой частью и тем веселее будет выглядеть работа. Наконец, чем больше расчетов, тем больше комментариев и выводов можно сделать, повысив оригинальность работы.

Заключение

При близком дедлайне заключение может копироваться из внешнего источника либо состоять из полностью скопированных выводов по главам. При далеком дедлайне заключение пишется самостоятельно.

Подход к работе зависит от компетентности и целеполагания заказчика. Заказчик выступает первым звеном аттестации работы, подчас не менее важным, чем научник и комиссия. Если заказчик некомпетентен в своей специальности, скриптор несколько более волен в работе, однако должен иметь в виду непредсказуемость действий научника. Получается, что подход к работе определяется триангуляцией: данные, «бэк» (бэграунд) и потенциальные требования «совокупности аттестаторов». Требования

научника, заказчика, а также компетенции скриптора становятся системой координат, в которой выстраивается заказная работа.

Многое зависит от того, очник человек или заочник, а также первое или не первое высшее образование он получает. Если это не первое высшее и заочное обучение, требования к работе меньше и, более того, автору важно не переборщить с качеством, особенно если второе образование не соответствует рабочему профилю и первой «вышке» заказчика.

Последней детерминантой, определяющей подход к работе, выступает компетентность научника. Она выражается в соответствии научной квалификации (степень, тема диссертации/публикаций) теме работы, а также в уровне эрудиции, владения научным языком, общенаучными компетенциями и пониманием процедуры исследования.

Определение временных затрат на подготовку работы завязано на качество связи между участниками процедуры: скриптором, клиентом, вузом (например, в лице научника). Скриптор достаточно гибок в обращении со временем, требующимся на подготовку работы, но обычно этим стараются не злоупотреблять:

Обычно я говорил им, что вот как только вы узнаете тему вашей работы, как только вам ее назначают, определяют приказом, вы мне сразу сообщаете, мы начинаем неспешно писать. В идеале если человек за, допустим, полгода ко мне обратится, это будет просто замечательно. Я тогда спокойно пишу ему первую главу, потом пишу вторую главу, потом это все оформляем, и он спокойно идет на защиту. Хотя в моей

практике был случай, когда дипломная работа была написана за трое суток. Но я стараюсь этого не повторять, потому что это довольно тяжело и психически, и морально...

Ангмар, 32, кандидат наук, Западная Сибирь, женат

Часто скриптор просматривает массив своих работ и статей по теме, видит самые рабочие/популярные методы либо подходы к методологии и использует их.

Вот детальное описание процедуры подготовки работы:

1 — Смотрю тех. задание. Название работы: что хотят в ней увидеть. Объем: насколько развернуто. Исходя из продуманного, составляю план в голове. Это — будущий костяк.

2 — Забиваю название в гугле. Забиваю названия надуманных глав и вопросов в гугле. Читаю. Составляю «мясо» текста (3–4 источника).

3 — Редакционные работы.

4 — Оформление, проверка «Антиплагиатом», сдача.

На вышеописанные стадии 1 и 2 у меня уходит от 15 минут (контрольная) до часа-полутора (объемный тяжелый курсач); на стадию 3 — несколько часов.

Углук, 25, неоконченное высшее, Западная Сибирь, не женат

Нередко скриптор должен учитывать в работе традиции научной школы, к которой принадлежит кафедра, традиции факультета/вуза. При определении

технического задания студент подчас проговаривает господствующие на кафедре правила создания и оформления работ. Иногда эти особенности есть, но заказчик их не проговаривает, что порождает доработки сверх технического задания:

То им теорему Пифагора без формул привели, без цитат, про Пифагора не рассказали, про пифагорейцев, то метод решения не такой как у них в классе показали. Всю жизнь мечтал посидеть в, извините, это я не с целью обидеть кого-нибудь, Бобрыйском кулинарном техникуме и узнать, как решаются квадратные уравнения. Делаешь хорошо, а получается, что надо было левой пяткой левое ухо в обхват шеи почесать, потому что «у нас на уроке не так». Еще и перерасчеты с новыми требованиями неделю спустя вываливаются. Ну куда на фиг три корректировки по трем контрольным работам для среднего профессионального образования по математике?

Обсуждения на форуме скрипторов

Подход к работе можно представить как вектор, в котором точкой отсчета выступает полностью исследовательский подход к работе, а «стрелочкой» — полностью фальсификационный. Положение подхода конкретного скриптора на этой шкале определяется степенью использования «аналогии». Понятие аналогии в таком контексте имеет два значения: «аналогия как пример» и «аналогия как фальсификация». «Аналогия как пример» упрощает поиск материала и построения исследования, применяется человеком, который делает «настоящую» работу в силу привычки,

ради репутации или желания освоить новые навыки и компетенции. «Аналогия как фальсификация» — это метод построения работы по аналогии с другими учебными работами из кусков чужих текстов, которые составляются вместе и подвергаются рерайту минимально, лишь для прохождения порога уникальности. Крайнее выражение «стрелочки» — это несуществующая, но защищенная работа. Крайнее выражение «точки» — это полностью уникальная работа с новыми методами и самостоятельной теорией.

Техническая уникальность работы может вступать в противоречие с цельностью и связностью работы, оригинальностью мысли в работе:

Самое абсурдное — это требование выдерживать процент уникальности. В итоге хорошей работой считаются украденные чужие мысли, но очень хорошо перефразированные. А плохой работой считаются украденные чужие мысли — хоть и по теме, хоть и хорошо скомпонованные, хоть и с авторскими выводами. Это бред, это самый главный бич образования в России.

Мунира, 23, магистрант, Москва, замужем

Качество работы, как правило, складывается из: объема расчетов, объема текста, верности оформления, уровня уникальности. Качество работы складывается из «универсальных» показателей (например, объема) и показателей успеха фальсификационной работы. «Универсальные» показатели качества улучшаются за счет техник жульничества: расстановки нерелевантных ссылок либо переписывания скопированного текста.

В разговоре о продуктивности бросается в глаза разлет значений. ВКР пишется иногда три часа (без уникализации):

Диплом в 60–70 страниц, если рука набита, делается часа за три. Качественный. С авторским введением, постановками задач, авторскими заключениями в главах и заключением.

Мунира, 23, магистрант, Москва, замужем

А иногда больше месяца:

Диплом быстрее чем за месяц мне не удавалось никогда. То есть завершить от начала до конца, до того момента, когда он уже принят, все, окончательная редакция принята, не удавалось меньше, чем за месяц.

Хабар, 30, высшее, Западная Сибирь, фактический брак

Скриптор с двадцатилетним стажем и набитой рукой бывает крайне продуктивен:

От 3 до 7 дней. Это если других заказов, другой работы нет. В принципе, если вообще быстро, но три дня — это минимум, конечно. Быстрее не получается.

Алексей Безуглый, 42, высшее, Центральная Россия, женат

Человек, работающий на иной работе помимо скриптуры, может осилить несколько ВКР в месяц:

Плюс-минус 2–3, не имеет мне смысла брать больше. Я не стремлюсь заработать больше и больше. У меня есть основная работа, которая также связана с писательством. Ну то есть 2–3 работы плюс-минус 1–2.

Агава, 38, высшее, юг России, замужем

«Курсовик» делают неделю либо полдня. Даже в рамках одного кейса эти показатели расходятся. Например, человек может выполнить одну курсовую за один день, но ставит срок по возможности в одну неделю, или же на выполнение ВКР у него уходит иногда 4 месяца (вместе с другими работами):

Небольшие расчетно-графические можно сделать за пару часов. На реферат уйдет целый вечер. Ну а объемные курсовые могут и на несколько дней затянуться.

Махлон, 20, 3 курс бакалавриата, север России, в отношениях

Как уже было отмечено выше, заказная учебная работа — это симуляция симуляции. Внешние признаки ее существования имеют решающее значение в процедуре аттестации. Акцент в проверке работ ставится на детали оформления, что превращает оформление работы в подчас центральное действие при создании ВКР или курсовой.

Скриптура есть оформление пустоты, создание структуры и наполнение ее материалом соответствующего качества. Внешние требования к работе играют решающую роль, «самостоятельная мысль» необязательна.

Оформление отнимает условно треть сил и времени, уходящих на создание работы. Собственно, «создание нарратива» занимает треть сил и времени, уходящих на закрытие заказа. Большие затраты сил на оформление чаще бывают у молодых авторов. Скриптор, прошедший несколько сезонов, делает оформление работы на автомате.



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Если встроить историю об академической скриптуре в теорию сословного общества С. Кордонского, то мы увидим следующее.

Скриптор как таковой не включен в то или иное титульное сословие и его статус соответствует двум определениям: «ЛСП [лица свободных профессий. — *Прим. авт.*], обслуживающие выполнение государственных социальных обязательств», «ЛСП, обслуживающие государственную сословизацию»²⁰.

Источник его заработка заключается в освоении ресурсов, которые появляются благодаря сословной функции вуза — превращать людей в принадлежащих к сословию и с высшим образованием. В стремлении получить сословный статус студенту мешает необходимость получать знания и проявлять компетенции.

Преподаватель выступает носителем сословной этики, которая включает в себя уважение к закону. Поэтому полное разложение вуза, которое позволило бы убрать его функции как места передачи знаний и компетенций в пользу функций сословной социализации, наблюдается довольно редко. Также преподаватель не имеет возможности качественно следить за подготовкой самостоятельных студенческих работ отчасти в силу загруженности бумажной работой, а отчасти в силу отсутствия соответствующих способностей.

²⁰ Кордонский С.Г. Сословная структура постсоветской России. Москва. Институт Фонда «Общественное мнение», 2008. С. 101.

В этом «зазоре» скриптор помогает студенту получить необходимый сословный статус, принимая на себя «невыносимую ношу» знаний и компетенций, для которых студент не видит места в своей «рабочей» жизни. В категориях Р. Вахитова скриптор принимает на себя вузовскую раздачу, причем для студента гоно-рар скриптору выступает как часть сдачи вузу. С другой стороны, скриптор снимает с преподавателя часть ответственности за несдачи и плохие оценки, которые усиливают давление на преподавателя и угрожают сокращением штата в вузе в случае падения числа выпускников и студентов в целом.

Как правило, скриптор использует этот «зазор», чтобы освоить раздаваемые государством компетенции, после чего покидает промысел и встраивается в титульное либо нетитульное сословие.



ПРИЛОЖЕНИЕ

Выборка

Основными принципами формирования выборки для исследования были интенсивный отбор, то есть ориентация на получение наиболее информационно богатых случаев, и приспособляющийся отбор, предполагающий постоянную оценку текущих результатов в процессе полевой работы и изменение при необходимости критериев отбора информантов, добавление новых целевых групп.

Первично мы выделили три целевые группы для отбора:

1. академические гострайтеры (30–40 информантов);
2. преподаватели (15 информантов);
3. студенты (10–200 респондентов).

При формировании выборочной совокупности академических гострайтеров предполагалось использовать несколько источников: тематические сайты, форумы и сообщества в виртуальных социальных сетях (в том числе принадлежащих рефератным компаниям). В случае если необходимого количества информантов таким образом набрать бы не удалось, предполагалось использование метода «снежного кома» через обращение как к самим авторам, так и к членам студенческих сообществ.

С целью достижения наиболее информативной выборки ключевым критерием отбора как в случае авторов, так и в случае преподавателей, служит опыт. Для академических гострайтеров порогом вхождения в выборочную совокупность стал заявленный минимальный «стаж», превышающий два года. Для преподавателей порогом вхождения служит трехлетний опыт научного руководства.

В итоге эмпирику по преподавателям удалось собрать через обсуждения в группе научных работников и преподавателей в фейсбуке, интервьюировать пришлось только трех преподавателей.

По уровню образования скрипторов присутствует широкий «разлет» от неоконченного высшего до кандидата наук.

По возрасту диапазон составил от 19 до 50 лет.

По географии — от Кингисеппа до Хабаровска.

Гендерное распределение: 16 женщин, 18 мужчин.

Для 11 скриптура — основной доход, 5 сочетают с учебой, 4 сочетают занятость с другими делами и промыслом, еще 14 сочетают с работой.

Восемь человек в возрасте от 19 до 25 лет, еще 19 — от 25 до 35 лет, еще семеро старше 35 лет.

Географически 5 из Москвы, 2 из Санкт-Петербурга, двое с юга России, 5 из Западной Сибири (Тюмень, Новосибирск, Кемерово), 1 из Поволжья, 6 с Урала, 4 с севера России, 4 с Дальнего Востока и еще 4 из Центральной России.

Семейное положение, статус населенного пункта, образование:

17 опрошенных женаты или замужем, 3 в фактическом браке, 2 встречаются, остальные без пары либо умолчали о положении.

7 из городов федерального значения, 19 из региональных столиц, 7 из поселков городского типа или райцентров.

9 учащихся — магистранты либо бакалавры, 1 аспирантка. 19 человек с высшим образованием, 5 кандидатов наук, из них 1 женщина. И еще 1 человек со средним специальным образованием.

О ФОНДЕ «ХАМОВНИКИ»

Современный мир разнообразен и многогранен; в нем невозможно ориентироваться, не обладая информацией. И главный ресурс сегодня — знание; это основное богатство, без него невозможны рациональные действия.

Цель благотворительного фонда «Хамовники» — сделать информацию, полученную в результате исследований, доступным знанием.

Мы считаем, что выявляемые в ходе качественных научных исследований тенденции очень важны, потому что именно они — а не политические решения или масс-медиа — определяют окружающую нас реальность. Человек должен быть свободен от любых стереотипов и шаблонов. Мы хотим, чтобы картина мира у людей стала более адекватной. Ведь от того, как человек видит ситуацию, зависят его решения и поступки.

Благотворительный фонд финансирует полевые научные исследования, способствующие описанию социальной реальности. Нас интересуют исследования, изучающие проявления социальных процессов в непосредственной деятельности людей.

Фонд «Хамовники» на конкурсной основе оказывает финансовую поддержку исследований по следующим направлениям: социальная антропология, социальная структура, муниципальное управление, местные сообщества, административные рынки и особенности их возникновения, информационное взаимодействие органов власти и др.

Результаты исследований становятся открытыми для всех; мы прилагаем усилия для того, чтобы исследователи были услышаны, чтобы неравнодушные умы получали качественную пищу для размышлений.

Александр Давыдов, Павел Абрамов

ЭТНОГРАФИЯ ТУФТЫ

Кто и как пишет заказные работы в России

Редактор ИВАН АКСЕНОВ

Корректор АЛЕКСАНДР НАЗАРОВ

Выпускающий редактор ПОЛИНА КАНЮКОВА

Художник ЕВГЕНИЯ СТАВИЦКАЯ

Верстка ФЕДОР ДЕРЕВЯНКИН

Подписано в печать 12.06.2021

Формат 84х108/32

Тираж 1000 экз.

Заказ № 161

Отпечатано в ООО «Галлея-Принт»

Москва, 5-я Кабельная ул., 2

тел.: 8 (495) 673-57-85