
Это сладкое слово «фрилансер»

Рецензия на книгу: Стребков Д.О., Шевчук А.В. (2022)

Что мы знаем о фрилансерах? Социология свободной занятости. М.: ВШЭ.

С.Ю. БАРСУКОВА *

***Светлана Юрьевна Барсукова** – доктор социологических наук, профессор, кафедра экономической социологии, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия, sbarsukova@hse.ru, <https://orcid.org/0000-0002-2696-4882>

Цитирование: Барсукова С.Ю. (2023) Это сладкое слово «фрилансер» // Мир России. Т. 32. № 4. С. 199–207. DOI: 10.17323/1811-038X-2023-32-4-199-207

Аннотация

Вышедшая в 2022 году книга Д.О. Стребкова и А.В. Шевчука «Что мы знаем о фрилансерах? Социология свободной занятости» посвящена набирающей популярность форме нестандартной занятости независимых профессионалов и является самым полным эмпирическим описанием деятельности фрилансеров. Авторы исключают представителей физического труда, ограничивая фрилансеров теми, чья деятельность сводится к работе и творческому использованию информации. Книга написана преимущественно на основе анкетного опроса, проведенного в 2009, 2011, 2014 и 2019 годах на платформе удаленной занятости.

Ключевые слова: фрилансеры, неформальная занятость, интернет-занятость, биржи удаленной работы, самозанятые, легализация рынка труда

Это сладкое слово «фрилансер»... Кто-то им завидует, кто-то считает их олицетворением современной разболтанности. При Сталине таких не было. И то правда. Словом, скрецивают копыя, защищая или атакуя на фантом, о котором мало что знают. Точнее, знали. Потому что с прежними домыслами можно распрощаться благодаря книге Д.О. Стребкова и А.В. Шевчука, которая называется незамысловато и точно «Что мы знаем о фрилансерах? Социология свободной занятости». Книга в пять сотен страниц способна впечатлить объемом (и ценой), однако не спешите пугаться. Первые главы читать обязательно, в них содержится объяснение

фрилансерства как феномена современного рынка труда, а также очень подробно (можно сказать, эталонно) объясняется, на каких данных основан эмпирический анализ. Дальнейшие главы представляют собой эмпирический портрет фрилансеров: возраст, заработки, мотивы, место проживания, трудовая нагрузка, проблемы и прочее. Читать это в какой-то момент становится не то чтобы скучно, но долго, тягуче: исследователи задали такой-то вопрос, получили такой-то ответ; частотные распределения ответов пересказываются подробно и обстоятельно. И все это на любителя, но я не в их числе. На помощь приходят итоговые выводы, которыми заканчивается каждая глава, под названием «В сухом остатке», поэтому я довольно быстро соскользнула на чтение этих «остатков».

Если какие-то выводы из «сухих остатков» хочется уточнить или расширить, а то и перепроверить, то можно обратиться к эмпирике, сведенной в графики, таблицы, диаграммы, которые в избытке приведены в самом тексте. Читать графики я умею, и таблицы для меня не китайская грамота. С моей точки зрения, текст выиграл бы от попыток сделать его более лаконичным, но, как известно, на вкус и цвет все фломастеры разные. Кому-то такая размеренность и тщательность нужны и полезны. Спасибо авторам, что предоставили опции в работе с текстом.

И последнее замечание общего порядка. Практически в каждой книге, какую ни возьми, авторы пишут, что это итог многолетнего труда. Фраза стала избитой и напоминает фигуру речи, обязательную для научной монографии, но в данном случае это буквально так и есть – многие годы труда, упорная фокусировка на одной теме; беспрецедентная настойчивость авторов в раскодировании новой и почти модной формы занятости; самая крупная в мире опросная база, названная остроумно и амбициозно «Переписью фрилансеров». И этот опрос был четырёхжды (!) повторен, начиная с 2009 г. Кроме того, опросили не только исполнителей, но и заказчиков; добавили обобщенный анализ данных с сайтов, где фрилансеры находят заказы; сопроводили анкетные данные серией интервью. Словом, мощная эмпирическая основа книги налицо. Да и сам факт того, что два творческих человека пятнадцать лет работали в тандеме, не деля лавры и не споря о том, «кто главный и самый умный», уже заслуживает уважения. В общем, со всех точек зрения авторы и их труд – не проходной момент в отечественной науке.

Будем считать, что искреннее восхищение я выразила, и можно перейти в рабочий режим. Худшее, чем можно унижить достойную книгу, это пересказыванием ее содержания. Зачем книга, если она не разгоняет мысли до состояния дискуссии?

Фрилансеры: давайте знакомиться

Кто такие фрилансеры? Где поставить «забор», ограждающий этот феномен от других нестандартных форм занятости? Спрашивать людей, увы, не работает. Вспоминаются попытки определить масштаб среднего класса путем самоопределения россиян: половина опрошенных уверенно зачисляли себя в средний класс, а спустя минуту жаловались, что с трудном дотягивают до зарплаты. То же самое и с фрилансерами: при массовых опросах даже чабан называет себя фрилансером. Слово-то модное, от него пахнет свежестью и жизнью в ногу со временем. Поэтому авторы совершенно справедливо распрощались с идеей спрашивать людей,

не фрилансеры ли они, и стали строить границы этого понятия сами, собственными аналитическими силами с опорой на литературу, разумеется.

Д.О. Стребков и А.В. Шевчук определяют фрилансеров как самозанятых, которые не состоят в штате организаций и сами не нанимают персонал; другими словами, это одиночки. Не исключено, что для каких-то проектов они могут объединяться, кооперируя усилия, но отношений бюрократической иерархии между ними не возникает. Отсюда вытекает их высокая степень самоконтроля над всеми параметрами трудовой деятельности. Далее они производят нематериальные блага на основе высококвалифицированной работы с информацией и творческого подхода. Иными словами, физический труд авторы категорически «отрезают» от фриланса: сантехник-умелец или каменщик-виртуоз, принимающие частные заказы, лишаются этого гордого звания. С другой стороны, и интеллектуальный труд одиночных специалистов входит в это поле не целиком. Скажем, в книге встречаются и маркетологи, и веб-дизайнеры, и копирайтеры, и переводчики, и сценаристы, и прочие представители информационной эпохи, однако отсутствуют, например, репетиторы. Почему?

И тут начинается довольно интересное. Дело в том, что фрилансеров трудно опрашивать, поскольку они рассредоточены, однако существуют платформы, на которых эти люди находят заказы. Авторам книги удалось разместить анкету на одной из самых крупных платформ – бирже удаленной работы Fl.ru¹. Собственно, там и проходила «Перепись фрилансеров» в 2009, 2011, 2014 и 2019 гг. Ну а то, что репетиторы обитают на другой платформе, так им же хуже: они прошли мимо анкетного опроса. Значит, одно из двух: или репетиторы наравне с сантехниками выведены за границы фриланса, или они просто не попали в опрос по причине иной локализации в Интернете. Но тогда непонятно, на каком основании результаты опроса распространяются на фрилансеров как таковых, если охватывают лишь тех, кто локализован на одной бирже, имеющей определенную специфику с точки зрения характера размещаемых там заказов.

Репетиторы тоже находят заказы в сети, и есть попытки осуществить парсинг (автоматизированный сбор данных) сайтов, на которых представлена информация по репетиторам [Макеев 2019]. Однако в книге «Что мы знаем о фрилансерах?» репетиторов проигнорировали в силу особенностей сбора данных. В аналогичной ситуации оказались психологи, дефектологи, логопеды и иные лица, оказывающие услуги, в том числе онлайн. Можно, конечно, возразить, что переводчик или веб-дизайнер создает готовый продукт, а репетитор или психолог торгуют процессом, и в этом принципиальная разница, однако это слабый аргумент. Репетитор деньги получает за урок, даже если он не пошел на пользу. И психолог за сеанс получает оплату. То есть некий объем труда обменивается на деньги, и многие это делают, не покидая сети.

Получается, что те профессионалы, которые обитают в других цифровых пространствах, на иных платформах и имеют чуть скорректированные виды деятельности, остаются либо не изученными фрилансерами, либо вовсе ими не являются. По-хорошему, название платформы нужно было выносить на обложку книги, потому что все разговоры о половозрастном составе фрилансеров, их заработках, образовании, стаже и т.д. ограничены орбитой этой платформы и описывают фрилансеров, чей вид деятельности подпадает под специфику размещаемых там заказов.

¹ <https://www.fl.ru/>

Кстати, красивый пассаж о том, что Д.О. Стребков, А.В. Шевчук отчасти те же фрилансеры, поскольку работают в проектах, получаемых на конкурсной основе, и сами определяют меру и интенсивность своего проектного труда, – не более, чем риторический прием, причем довольно лукавый. Да, научные сотрудники и преподаватели «фрилансят» по мере сил – выполняют грантовые проекты, преподают в других местах, выступают на телевидении и т.д. Но есть нюансы: весь этот «свободный полет», как правило, возможен именно в связи с принадлежностью к организации; даже элементарный грант выигрывают при условии принадлежности к организации. За редким исключением, гранты ученым, ушедшим в ортодоксальный фриланс, не раздают, а под выступающим на телевидении размещается скромное сообщение о занимаемой должности, да и за научные статьи авторы получают доплаты от организаций, и размер доплат зависит не от качества научного продукта, а от ресурсной мощи организации. Так что приятно, конечно, осознавать, что держишь в руках «портфель заказов», но правды ради признаем, что он резко похудеет, стоит только оторваться от Организации. Поэтому не стоит сравнивать себя с теми, кто отважно ушел в свободное плавание.

Про «старых» и «новых» фрилансеров

В книге есть довольно спорный, на мой взгляд, пассаж по поводу политэкономической сущности фрилансерства. Ремесленников, крестьян, лавочников, живших в доиндустриальную эпоху, авторы называют «старыми» фрилансерами, поскольку они, как и «новые», работали «на себя». Д.О. Стребков, А.В. Шевчук проводят мысль о том, что на заре капитализма были многочисленные фрилансеры, пока индустриализация и стандартизация не загнали трудовой люд в цеха и офисы. Однако довольно краткая по историческим меркам индустриальная эпоха закончилась, и народ постепенно, маленькими ручейками, начал просачиваться на свободу. Идея понятная, но ложная. Не случайно авторы вспоминают К. Маркса с его отношением всех этих ремесленников и лавочников к мелкой буржуазии. По К. Марксу, они обречены, поскольку на них неотвратимо наезжает каток истории. Меньшинство из представителей мелкого товарного производства пополнит ряды буржуазии, усадив за гончарный круг или ткацкий станок наемного работника, масштабируя тем самым производство, а остальные разорятся и пополнят ряды пролетариата. У К. Маркса эти ремесленники безуспешно конкурируют с буржуазией: они работают «на себя», но проигрывают тем, кто освоил механику извлечения прибавочной стоимости из труда наемных работников.

Когда же мы говорим о современных фрилансерах, то это совсем другая история. Эти люди конкурируют не с предпринимателями, а с пролетариями. Они демпингуют, обещают сделать работу быстрее и дешевле, чем те, кто работает в штате организации. Это не мелкая буржуазия, пытающаяся выстоять в противостоянии с крупной, это отряд самозанятых, мнящих себя свободными, потому что не работают «на дядю». А на кого, простите, они работают? Именно «дядя» предоставляет им заказы и платит за работу, без «дяди» им никуда. Другое дело, что они вольны работать ночью, могут выбирать, чей заказ принять, у них «портфельная занятость», могут даже уехать на Бали. Именно этот настрой транслируется в общественном сознании.

Это все прекрасно. Но за все надо платить, и они платят: платят отсутствием отпусков, больничных, пенсий, гарантированных доходов. Они выбирают свободу от конкретной организации, расплачиваясь за это социальной незащищенностью и корпоративными плюшками. Их право. Некоторые мечтают стать со временем предпринимателями, но до воплощения мечты они остаются цифровыми пролетариями, если уж пользоваться марксистской схемой. Поэтому можно утверждать, что нет никакой преемственности между «старыми» и «новыми» фрилансерами. Это принципиально разные политэкономические явления.

Ремесленник, крестьянин, мелкий лавочник, о которых вспоминают как о «старых» фрилансерах, производили продукцию на свой страх и риск. Лавочник закупал товар в надежде продать дороже, крестьянин и ремесленник создавали продукт без гарантий, что его купят, что дадут хорошую цену. Другими словами, эти персонажи несли на себе бремя предпринимательских рисков. «Новые» фрилансеры совсем в другой ситуации: они выполняют заказы, а посему предпринимательского риска нет. Есть опасность «кидалова» (неоплаченной работы), но это риски незащищенных исполнителей, неорганизованных цифровых профессионалов-одиночек. И перспективы у них разные: «старые» были обречены, а «новые» будут множиться, потому что это гениально придумано. Новый формат обслуживания клиентов, помимо снижения цены и повышения скорости оказания услуг (по сравнению с возможностями организаций), сокращает социальные трения. Это заводские пролетарии могли роптать и даже бороться за сокращение продолжительности рабочего дня, а продвинутые фрилансеры роптать не могут: у них нет оснований жаловаться, так как они сами выбрали такую жизнь. Ну а то, что они работают больше, чем «узники организованного рынка» за сопоставимые деньги, – это все лишь детали. Зато они могут утром поспать или работать, сидя под пальмами на Бали, или отказать клиенту, который не нравится. Не жизнь, а сплошной повод для зависти.

Хотя, читая книгу, завистью преисполниться трудно: жизнь фрилансера сопровождается постоянной тревожностью по поводу завтрашнего дня. Кстати, на Бали, оказывается, фрилансеры практически не уезжают, а за заказами приходится охотиться с пролетарской яростью, ибо те расходятся, как пирожки. Не важно, что фрилансер живет за Уралом и ему пора спать; фрилансеры вынуждены жить по часам заказчиков, по часам тех самых «дядей», чьи заказы они выполняют. Гордо провозгласив «работу на себя», они ставят будильник на время предполагаемой клиентской активности, сосредоточенной в столицах. Так, 44% фрилансеров регулярно трудятся ночью, а 33% работают практически все выходные и праздничные дни, тогда как в целом по России эти цифры составляют 11 и 4% соответственно. В среднем фрилансеры работают около 50 часов в неделю, что выше среднего общероссийского показателя (44 часа).

Так что красивая история про «старых» и «новых» фрилансеров не работает; это принципиально разные политэкономические категории. «Старые» были мелкой буржуазией, исторически проигрывающей крупной. «Новые» являются цифровыми конкурентами офисных пролетариев, замыкая на себя заказы преимущественно мелких клиентов, и за свою автономию расплачиваются социальными гарантиями, бессонными ночами и огромными нагрузками.

Наконец, мелкая буржуазия была почвенным слоем для развития капитализма, тогда как роль современных фрилансеров крайне амбивалентна. С одной

стороны, они подчищают, буквально пылесосят мелкие ниши, выгребая заказы, неинтересные крупным организациям, и тем самым оптимизируют их работу. Но, с другой стороны, по версии М. Харта и А. Негри, именно пренебрежение к ранее сложившемуся канону успеха расшатывает основы капитализма: трудно управлять миллионами людей, которые не ведутся на слова «карьера», «корпоративные бонусы» и «должностное повышение»; они выламываются из прежней узды. «Если в дисциплинарную эпоху важнейшим понятием сопротивления был саботаж, в эру имперского контроля им может стать бегство» [Хардт, Негри 2004, с. 201]. Бегство из железной клетки корпоративного мира.

Капиталу угрожают не организованные в профсоюзы рабочие, а внешне дезорганизованные, не ясно структурированные формы труда и жизни. Эпизодическая занятость, отказ от общепринятой заботы о «завтрашнем дне» – это то, что противостоит проекту создания общества-фабрики. Неомарксисты используют красноречивую метафору «героизм человеческой пассивности» [Хардт, Негри 2004, с. 340], когда на смену баррикадам и стачкам пришел отказ принимать жесткую программу стандартизированного успеха, неотъемлемого от принадлежности к Организации в качестве жизненной основы [Барсукова 2006].

Игра света и тени

В современной России власть достаточно успешно борется с неформальной занятостью на крупных предприятиях [Гимпельсон, Капелюшников 2014], и даже налогооблагаемая самозанятость от единичных случаев перешла в массовое явление. А как обстоят дела с легализацией фрилансеров?

Чтобы оценить масштаб неформальности фрилансеров в анкетный опрос авторы книги «Что мы знаем о фрилансерах?» включили вопрос о том, как оформляются сделки между заказчиком и исполнителем. Оказалось, что официальный письменный договор практикуют не более 15% фрилансеров; другой формой формализации отношений является так называемая «сделка без риска». «Безопасная сделка» – это опция платформы, суть которой состоит в депонировании платы за услугу на специальном счете. В этом случае заказчик не может «кинуть» фрилансера, поскольку полная стоимость работ резервируется на особом счете и перечисляется исполнителю по мере завершения сделки. В этом случае подписывается типовый договор и рассчитывается сумма налога, и по этой схеме работают 15–18% фрилансеров в зависимости от года опроса. Следовательно, в сумме получаем треть фрилансеров, а остальные практикуют неформальные отношения с заказчиком: кто-то страхуется перепиской, пытаясь в письмах зафиксировать основные требования и критерии оценки работы, кто-то и вовсе полагается на устные договоренности. Сама возможность заключить официальный договор относится фрилансерами к наименее значимому критерию выбора заказчика, то есть это последнее, что определяет готовность исполнителя принять заказ. Более того, попытка навязать «безопасную сделку» привело к оттоку фрилансеров с платформы. Фактически фрилансеры бойкотировали попытку их легализации силами биржи удаленной работы, и биржа отступила, оставив этот формат как добровольную опцию. И хотя в динамике спрос на «безопасные сделки» растет, но происходит это крайне медленно.

Нетривиально выглядит вывод авторов о том, что две формы легализации отношений – официальный договор и «безопасность сделки» в рамках платформы – используют фрилансеры, представляющие собой две полярные группы по множеству описательных характеристик. Формальные договора практикуют «солидные» фрилансеры, с высокой самооценкой, с более крупными заказами от среднего и крупного бизнеса, с относительно высокими доходами. К использованию сервисов платформы для заключения сделки прибегают «пугливые» фрилансеры, выполняющие массу мелких и относительно простых заказов, имеющие низкие доходы и скромную самооценку своего профессионализма. Между этими группами простирается основная масса фрилансеров, которые договариваются с заказчиками устно или по переписке, иными словами, формализация востребована «элитой» и «новичками», остальные обходятся без нее. Ожидаемо (и это подтвердил опрос), что вероятность заключения договора возрастает при работе с крупными клиентами. Но специфика фрилансеров в том и состоит, что крупные заказчики, скорее, исключение из правил, а фрилансеры обслуживают преимущественно физических лиц и микробизнес.

Ни государство, ни платформы на данный момент не подавливают фрилансеров к выходу из тени: фискальная польза сомнительна, а мороки много. Против регуляторов рынка играют мелкий масштаб деятельности фрилансеров, турбулентность этого слоя, а также неприменимость некоторых правовых требований к интернет-занятости, существующей в том числе поверх национальных границ.

Вполне очевидно, что у государства нет такого мелкого сита, чтобы вытаскивать на свет фрилансеров, и можно лишь надеяться на их добровольный исход. Пока фрилансеры страдают от неформальности (трудности с получением визы, взятием кредита), но держатся в тени, поскольку баланс издержек и выгод от легализации, по их мнению, свидетельствует в пользу неформальности. При этом государство в состоянии сдвинуть этот баланс, но у него много других проблем, и можно предположить, что интернет-занятость останется в ближайшие годы преимущественно неформальной.

Список источников

- Барсукова С.Ю. (2006) Империя, или прощание с современностью. Рецензия на книгу М. Хардта и А. Негри «Империя» // Экономическая социология. Т. 7. № 5. С. 110–126 // https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204938/ecsoc_t7_n5.pdf#page=110, дата обращения 15.06.2023.
- Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И. (ред.) (2014) В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда. М.: ВШЭ.
- Макеев П.А. (2019) Репетиторство в России: описание явления на основе онлайн-платформ // Журнал институциональных исследований. Т. 11. № 4. С. 106–120. DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.4.106-120
- Стребков Д.О., Шевчук А.В. (2022) Что мы знаем о фрилансерах? Социология свободной занятости. М.: ВШЭ.
- Хардт М., Негри А. (2004) Империя. М.: Праксис.

“Freelancer” Is a Sweet Word

Book review: Strebkov D.O., Shevchuk A.V. (2022) What Do We Know about Freelancers? Sociology of Free Employment, HSE University (in Russian)

S.Yu. BARSUKOVA*

*Svetlana Yu. Barsukova – DSc in Sociology, Professor, Department of Economic Sociology, HSE University, Moscow, Russian Federation, sbarsukova@hse.ru, <https://orcid.org/0000-0002-2696-4882>

Citation: Barsukova S.Yu. (2023) “Freelancer” Is a Sweet Word. *Mir Rossii*, vol. 32, no 4, pp. 199–207 (in Russian). DOI: 10.17323/1811-038X-2023-32-4-199-207

Abstract

The book by Strebkov and Shevchuk, published in 2022, “What do we know about freelancers? The Sociology of Free Employment” is devoted to the increasingly popular form of non-standard employment of independent professionals. The authors exclude representatives of physical labor, limiting freelancers to those whose activities are limited to the processing and creative use of information. The book is written mainly on the basis of surveys conducted in 2009, 2011, 2014, and 2019 on a remote employment platform, where customers and providers find each other. The book is the most complete empirical description of the activities of freelancers.

The authorities have successfully fought against informal employment at large enterprises and even taxable self-employment has turned from isolated cases into a mass phenomenon. How are things with the legalization of freelancers?

In order to assess the scale of informality of freelancers, the questionnaire included a question about how transactions between the customer and the contractor are executed. It turned out that no more than 15% of freelancers use written contracts.

Another form of formalization of relations is the so-called “risk-free transaction”. A “secure transaction” is an option on the platform, which consists of depositing the service fee in a special account. In this case, the customer cannot “drop” the freelancer since the full cost of the work is held in escrow. In this case, a standard contract is signed, and the amount of tax is calculated. 15–18 % of freelancers work according to this scheme, depending on the year of the survey, in total they make up a third of freelancers. The rest practice informal relations with the customer: some are insured by correspondence, fixing the basic requirements and criteria for evaluating the work, and some rely on verbal agreements. The very possibility of concluding an official contract is considered by freelancers to be the least significant criterion for choosing a customer. That is, this is the last thing that determines the willingness of the contractor to accept the order.

An attempt to impose secure transactions led to an outflow of freelancers from the platform and freelancers boycotted an attempt to legalize them by the remote work exchange. The exchange retreated, leaving this format as a voluntary option. And although the demand for “secure transactions” is growing, this is happening extremely slowly.

It is not trivial to conclude that two forms of legalized relationships—official contracts and secure transactions on the platform—are practiced by freelancers who represent two groups in a variety of descriptive characteristics. Formal contracts are practiced by “elite” freelancers, with high self-esteem, with larger orders from medium and large businesses, and with relatively high incomes. The services of the platform for concluding a deal are used by “beginner” freelancers who perform a lot of small and relatively simple orders, have low incomes, and a modest self-assessment of their professionalism. Between these groups stretches the bulk

The article was received in May 2023.

of freelancers who negotiate with customers verbally or by correspondence. Formalization is in demand by the “elite” and the “beginners”, the rest do without it.

As expected, and this was confirmed by the survey, the probability of concluding a contract increases when working with large clients. But large customers are rare and freelancers serve mainly individuals and micro-businesses.

Neither the state nor the platforms are currently pushing freelancers to come out of the shadows. The fiscal benefit is doubtful, and there is a lot of hassle. The small scale of freelancers’ activities, the turbulence of this layer, as well as the inapplicability of some legal requirements to Internet employment, which also exists over national borders, play against market regulators.

It is safe to say that the state does not have such a fine sieve to pull freelancers into the light. One can only hope for their voluntary outcome. While freelancers suffer from informality (difficulties with obtaining visas or taking out bank loans), they keep in the shadows. The balance of costs and benefits from legalization, in their opinion, is in favor of informality. The state can shift this balance, but it has many other problems. It can be assumed that Internet employment will remain mostly informal in the coming years.

Keywords: *freelancers, informal employment, self-employment, gig economy, digital labor platform, non-standard employment*

References

- Barsukova S.Yu. (2006) Empire, or Farewell to Modernity. *Journal of Economic Sociology*, vol. 7, no 5, pp. 110–126. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204938/ecsoc_t7_n5.pdf#page=110, accessed 15.06.2023 (in Russian).
- Gimpelson V.E., Kapelyushnikov R.I. (eds.) (2014) *In the Shadow of Regulation: Informality in the Russian Labor Market*, Moscow: HSE (in Russian).
- Hardt M., Negri A. (2000) *Empire*, Moscow: Praxis (in Russian).
- Makeev P.A. (2019) Private Tutoring in Russia: Description of the Phenomenon Based on Online Platforms. *Journal of Institutional Studies*, vol. 11, no 4, pp. 106–120 (in Russian). DOI: 10.17835/2076-6297.2019.11.4.106-120
- Strebkov D.O., Shevchuk A.V. (2022) *What Do We Know about Freelancers? Sociology of Free Employment*, Moscow: HSE (in Russian).