

РЕПЕТИТОРСТВО В РОССИИ: НЕЛЬЗЯ УВИДЕТЬ, НО МОЖНО УСЛЫШАТЬ

Петр Александрович Макеев (makeev7773@gmail.com)

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
Москва, Россия

Цитирование: Макеев П.А. (2020) Репетиторство в России: нельзя увидеть, но можно услышать. *Журнал социологии и социальной антропологии*, 23(3): 100–121. <https://doi.org/10.31119/jssa.2020.23.3.5>

Аннотация. Рассматривается феномен репетиторской деятельности в России. Репетиторство широко распространено в Российской Федерации, а сам рынок продолжает расширяться. С точки зрения законодательства Российской Федерации репетиторы являются самозанятыми и ведут свою деятельность в неформальном секторе экономики, оставаясь «невидимыми» для официальной статистики. Большинство из них не платит налоги и не имеет какого-либо формального статуса, хотя де-факто то же большинство параллельно преподает в школах или вузах. Ряд законодательных инициатив, призванных вывести самозанятых «из тени», не возымел триумфального успеха, и большая часть репетиторов по-прежнему продолжает действовать без формального закрепления своего статуса, а любые законодательные изменения клеймит как «очередной налог». Подобная специфика рынка сама по себе обозначает необходимость использования качественных социологических методов для выявления инсайтов и проведения анализа рынка репетиторских услуг. В работе представлено авторское качественное исследование, подкрепленное предварительным количественным анализом. В начале статьи дается краткий обзор зарубежной и отечественной литературы, посвященной репетиторству, которое в большинстве работ определяется как «теневое образование». Далее мы обсудим результаты исследования, выполненного в качественной методологии на основе полуструктурированных интервью. Информантами были репетиторы с разным стажем, а также потребители их услуг. По итогам проведенных интервью сравниваются «опытные» и «начинающие» репетиторы. Интервью позволяют описать мотивацию репетиторов, методы поиска клиентов и механизм ценообразования. Также выделяются нетипичные случаи и демонстрируется разнообразие репетиторства как неформальной экономической деятельности.

Ключевые слова: репетиторство, Россия, теневые рынки, рынок репетиторских услуг, самозанятость, неформальная экономика.

Репетиторство: понятие, история изучения

Зарождаясь как «помощь при освоении школьной программы», репетиторство в России эволюционировало в самодостаточную сферу услуг, растущую в масштабах впечатляющими темпами. Согласно разным оцен-

кам, на текущий момент рынок репетиторских услуг уже давно превысил 30 млрд рублей и продолжает расти*.

Прежде чем говорить непосредственно о репетиторстве в России, необходимо дать краткую характеристику репетиторства как такового. В зарубежной литературе репетиторство, как правило, относят к области «shadow education» (Byun, Baker 2015). Более точное определение содержит отсылку к частному характеру оказываемых услуг, а также их вспомогательному характеру: «Shadow education system of supplementary private tutoring» (Bray 2013). В контексте разных исследовательских задач авторы акцентируют разнообразные характеристики репетиторства: «private tutoring» (Kim, Lee 2010), «cram schooling» (Kuan 2011), «after-school tutoring» (Huang 2013).

Тем не менее при всем многообразии терминологических нюансов («репетиторство», «частные занятия», «занятия после уроков», «теневое образование»), а также форм реализации (один на один, группами, очно, по скайпу, через социальные сети) репетиторство имеет существенные общие характеристики. Анализ литературы показал, что разнообразные формы репетиторства в обязательном порядке удовлетворяют трем критериям, которые и формируют особый характер этого способа оказания образовательных услуг, объединенных понятием «репетиторство».

В первую очередь, чтобы услуга считалась репетиторством, она должна *оказываться за деньги* (for a fee). Также она в обязательном порядке идет в качестве *дополнения* (supplementary) к имеющейся в стране формальной системе образования. Наконец, репетиторство затрагивает только *академические предметы* (academic learning).

Данные критерии поэтапно и разносторонне отсекают репетиторство от прочих видов услуг, выделяя его в отдельное самостоятельное понятие. Введение критерия материального вознаграждения за услугу (for a fee) позволяет отсечь все виды обучения, связанные с безвозмездной помощью в процессе учебы. То есть к репетиторству не относятся ситуации, когда родители помогают детям с домашним заданием или, например, учитель добровольно и бесплатно занимается с учениками во внеучебное время, помогая им с освоением обязательной программы, подтягивая хвосты и закрепляя материал.

Критерий дополнения (supplementary) к формальной системе образования означает, что репетиторство не может существовать независимо

* Остаться после уроков: рынок репетиторских услуг вырос в шесть раз с начала века. *Вечерняя Москва* (<https://vm.ru/society/336266-ostatsya-posle-urokov-rynok-repetitorskih-uslug-vyros-v-shest-raz-s-nachala-veka>) (дата обращения: 20.06.2019).

от формальной системы образования, сложившейся в стране, какого бы уровня и качества она ни была. Так или иначе, репетиторство возникает и существует благодаря несовершенству формального образования и дополняет его.

Последний критерий *академичности* (academic learning) дополняет предыдущий, выделяя только предметы, которые входят в школьную программу. Тем самым за пределами репетиторства остаются все виды активностей, связанных с развитием личности вне школьной программы (например, шахматы и рукоделие, танцы и спорт).

Ввиду того, что феномен репетиторства тесно связан с формальной образовательной системой, т.е. является косвенным свидетельством ее (не) эффективности и провалов, репетиторство привлекает внимание исследователей. Делается попытка оценить эффективность репетиционных услуг (Mischo, Haag 2002; Loyalka, Zakharov 2016; Das, Das 2013), а также проанализировать влияние репетиторства на уровень образования в той или иной стране (Bray, Kwok 2003; Buchmann, Condron, Roscigno 2010; Bray, Kwok 2003; Watson 2008; Kim, Lee 2010; Tansel, Bircan 2006; Foondun 2002). Строятся модели, имитирующие отношения потребителей образовательных услуг с репетиторами как экономическими агентами (James 1987; Biswal 1999).

Исследований репетиторства накопилось довольно много, что актуализировало задачу обобщить и систематизировать содержательные выводы, полученные в этих работах. И такие попытки предпринимались (Rosenshine, Furst 1969; Cohen, Kulik, Kulik 1982; Wasik, Slavin 1993). Основной вывод подобных систематизирующих обзоров заключается в том, что репетиторство — явление неоднозначное, поддающееся влиянию различных факторов, имеющих явный национальный колорит. В частности, на масштаб распространения репетиторства влияют ценность образования, общая характеристика культурных запросов общества, стандарт требований в рамках школьного образования и вариативность формальных образовательных программ. Национальное разнообразие ситуаций с формальным образованием не позволяет сформировать унифицированные утверждения о репетиторстве в мировом масштабе.

Как правило, выводы исследований репетиторства релевантны для конкретной страны или группы стран. Так, эффект репетиторства на успехи в освоении школьной программы исследовался в Ирландии (Smyth 2009) и США (Ireson 2005).

Редкие межстрановые сравнительные исследования репетиторства подчеркивают особенности и специфику формальной системы образования, тем самым обосновывая сложность сравнения.

Показательно исследование, в ходе которого было проанализировано около трех тысяч научных статей, посвященных проблеме образования в развивающихся странах (Glewwe et al. 2011). В результате авторы отмечают невозможность точного выделения ключевых факторов успешного обучения и шутят, что только качественный ремонт, наличие удобных парт и стульев в школе безапелляционно и стопроцентно влияют на качество обучения (Glewwe et al. 2011). Отдельно утверждается, что из трех тысяч просмотренных работ лишь 70 признаются «с заслуживающими доверия результатами» и на их основе выделяются три позиции, влияющие на качество и успех процесса обучения: длительность школьного дня, квалификация учителя и наличие репетитора.

Эффективность репетиторства как образовательной услуги также не подлежит однозначной оценке. Исследования дают противоречивые результаты. В ряде исследований зафиксирован положительный эффект репетиторства на обучение. В частности, при сравнении результатов обучения двух групп учеников, одна из которых занималась с репетиторами, а другая выступала в качестве контрольной (не занималась с репетиторами), зафиксировали более высокие оценки в первой группе (Mischo, Naag 2002).

Однако исследование, проведенное в России, вносит важный смысловой нюанс. Положительное влияние репетиторства на оценки наблюдается преимущественно для «отличников», в то время как у «троечников» и отстающих учеников четкого эффекта от занятий с репетиторами не зафиксировано (Loyalka, Zakharov 2016). При этом в некоторых странах, например в России, репетиторы решают разные задачи применительно к «отличникам» и «троечникам», тогда как, например, в Индии репетиторов нанимают преимущественно для отстающих детей (Das, Das 2013).

Для исследования репетиторства, как правило, используются качественные методы сбора и анализа данных (Tansel 2006, Tsiprakides 2018; Yu 2013; Das, Das 2013). Количественные методы также используются, но имеют мощные ограничения, так как речь идет зачастую о теневой практике, которую пытаются скрыть и потребители услуг, и сами репетиторы (Kozar 2013; Štastný 2017). По этой же причине нет надежных статистических данных о масштабах этого рынка ни в России, ни в мире.

В России попытки легализовать рынок репетиторских услуг регулярно терпят фиаско и вряд ли станут успешными в рамках прежней логики «кнута» (Макеев 2018). Подобное положение дел характерно для теневой занятости в целом. Отсутствие мотивации к легализации не сводится исключительно к вопросам налогообложения и регистрации. Низкая степень защиты прав формально занятых работников демотивирует неформаль-

ных работников легализовать свой статус (Барсукова 2003; 2017). На общие проблемы неформальной занятости накладываются специфические проблемы рынка репетиторских услуг.

В отечественной литературе репетиторство редко трактуется как фрагмент теневого рынка, как форма неформальной занятости. Репетиторство в основном изучается как прикладной аспект школьного образования, например как фактор повышения успеваемости или как возможность повысить эффективность школы как образовательного института (Матюшкина 2019).

Отечественные исследователи также уделяют отдельное внимание коррупционной составляющей репетиторства, масштабам этого явления (Дамм 2018), а также роли родителей при выборе репетитора (Щелкова 2015; Шипкова 2018). Актуальными становятся попытки проанализировать перспективы рынка репетиционных услуг в связи с грядущей цифровизацией образования (Жулябина 2017). Наконец, есть попытки описать репетиторство с точки зрения его роли в образовательной и экономической системе России (Наумова 2017; Балакина 2011). Однако таким работам не хватает эмпирического знания о том, как реально живут российские репетиторы, каковы каналы поиска клиентов, мотивация этой деятельности, барьеры на пути к легализации.

Суммируя вышесказанное, можно сделать вывод, что для изучения российского рынка репетиционных услуг целесообразно провести исследование, основанное на опросах самих репетиторов, а также потребителей их услуг.

Дизайн и методология исследования

В сентябре 2019 г. были проведены неструктурированные глубинные интервью с репетиторами, реализующими свою деятельность в рамках Москвы* и Московской области. Всего было проведено 19 интервью с репетиторами (16 очно, 3 дистанционно) и 9 с их клиентами (преимущественно с родителями учеников). Среди репетиторов преобладали женщины, что соответствует общей ситуации на рынке репетиторских услуг, если полагаться на данные электронных платформ.

Этот опрос призван был решить две взаимосвязанные задачи. Во-первых, получить инсайды о рынке репетиторских услуг в России, выявить мотивацию и модели поведения его участников. Во-вторых, частично проверить и дополнить выводы, полученные в рамках исследования отече-

* За исключением двух уникальных случаев — репетиторы жили за пределами Москвы (один в Воронеже, другая в Германии), но занимались преимущественно с проживающими в Москве клиентами по скайпу.

ственного рынка репетиторских услуг через анализ данных, собранных при помощи парсинга (Макеев 2019). То есть интервью предшествовал количественный анализ данных о репетиторах, рекламирующих свои услуги на специализированных платформах. Анализ платформ показал разброс в ценах на услуги репетиторов, связь цены и количества отзывов от клиентов, статус репетитора и диверсификацию предлагаемых ими услуг. Объяснить эти различия можно только путем качественного исследования, в котором сами репетиторы и их клиенты выступят информантами.

Выбор сентября для полевого этапа исследования неслучаен, так как именно в это время репетиторы ищут учеников, а клиенты как раз заняты их поиском на предстоящий учебный год. Интервью записывались на диктофон и затем транскрибировались. Вопросы задавались согласно гайду, при этом допускались смена очередности задаваемых вопросов и коррекция формулировок в контексте беседы. Встречи происходили как на нейтральной территории (кафе и аналогичные заведения), так и непосредственно на территории респондентов (школа или дом).

Длительность интервью варьировалась от 40 до 90 минут, так как 40 минут — необходимый минимум, для того чтобы осветить ключевые вопросы и темы. Все респонденты охотно отвечали на вопросы, а средняя продолжительность интервью составила 57 минут.

Вначале респонденты подбирались методом снежного кома: каждый предыдущий советовал своих знакомых и коллег. Таким образом находились как репетиторы, так и их клиенты. Заранее предполагалось два варианта точек входа на поле: через знакомых, занимающихся репетиторством (или с репетиторами), и через сайты, где репетиторы предлагают свои услуги.

Результаты исследования

«Опытные» репетиторы vs «начинающие»

И данные платформ, на которых репетиторы рекламируют свои услуги, и пилотные интервью показали, что сообщество репетиторов неоднородно. Промежуточные выводы, полученные на этапе пилотажа интервью, позволили выдвинуть гипотезу о том, что есть две принципиально разные группы репетиторов — опытные репетиторы и их начинающие коллеги. Их отличает мотивация деятельности, ожидания, ценовая политика и каналы поиска клиентов. С учетом этой гипотезы были выбраны респонденты, отличающиеся стажем оказания репетиторских услуг.

Учителя средней и старшей школы — одна группа, тогда как студенты или только начавшие работать выпускники вузов — другая. Условно определим эти группы, как «опытных» и «начинающих» репетиторов.

Первые занимаются репетиторством давно и активно используют сеть устоявшихся связей и знакомств, при возможности завышают цену, занятия проводят преимущественно на своей территории (как правило, ученик приезжает либо домой, либо в школу или вуз). Представители второй группы лишь в начале пути, наработывая себе имя любыми доступными способами, готовы ездить к ученикам, привлекают низкой ценой и нестандартными подходами.

Что касается цены, то опытные репетиторы, как правило, берут за час занятий от 1500 до 3500 рублей в зависимости от «уверенности» репетитора и предмета, которому он учит. Начинающие молодые специалисты, наоборот, привлекают клиентов низкой ценой (от 500 до 1000 рублей за час). Нароботав определенный опыт и социальный капитал, они перестают специально занижать цену: *Первое время специально по 700 рублей за час ставил, спустя год уже начал борзеть и ставить по 1000 рублей, сейчас ставлю 1500 рублей или больше в зависимости от клиента.* Подобный разброс цен также косвенно подтверждается данными, полученными при помощи парсинга сайтов. Средняя цена на сайтах, где представлены услуги репетиторов, варьируется от 900 до 1100 рублей в зависимости от сайта. Такое смещение к нижней ценовой границе объясняется тем, что услугами сайтов пользуются преимущественно те репетиторы, у которых недостаток клиентов.

Помимо отличий в цене, группы «опытных» и «начинающих» репетиторов отличаются друг от друга отношением к делу, которым они занимаются. Для учителей это продолжение их основной деятельности, слабо отличающейся от преподавания в школе. *Безусловно, репетиторство — это подработка, но я не вижу особой разницы между преподаванием в классе и на индивидуальных занятиях. В любом случае я передаю знания. Это как сравнивать преподавание в школе и в вузе: по формату и целям разница ощутимая, а вот по сути выполняемой деятельности едва ли можно провести границу.* Различия видится не в характере деятельности, а в величине вознаграждения. Преподавание в школе рассматривается как работа, которая позволяет лишь «закрыть вопрос с оперативными трагатами», тогда как репетиторство способно существенно снизить остроту бюджетных ограничений семьи. Другими словами, опытные учителя видят в репетиторстве закономерное продолжение своей профессиональной деятельности, непосредственно связанное с обучением в школе и подготовкой к экзаменам, но за принципиально другие деньги.

Начинающие молодые специалисты говорят о репетиторстве как о временной подработке, возможной в свободное от учебы или работы время. *Нужны были деньги — выбрал репетиторство, потому что со*

школы хорошо знаю математику плюс легко начать, не нужно никак оформляться. Как правило, «начинающие» репетиторы не планируют заниматься этой деятельностью длительное время. Репетиторство рассматривается как временная мера для поднятия своих доходов. Возможно, после повышения перестану заниматься репетиторством. Сейчас это исключительно из-за денег. В будущем, когда их карьера пойдет в гору, они намерены бросить репетиторство.

Однако некоторые «начинающие» репетиторы со временем увлекаются этой деятельностью настолько, что подумывают о том, чтобы сделать его своим основным видом своей деятельности. *Мне нравится учить, по деньгам хорошо выходит, может быть только этим и буду заниматься, пока не знаю; На работу хожу просто так, особо не вкладываюсь, просто отсиживаю положенное время, готовлюсь к занятиям по репетиторству.*

Характерно, что «опытные» репетиторы имеют вкус к рассуждениям о смысле этой деятельности. Многие из них сбиваются с ответов на простые вопросы в пользу рассуждений о назначении репетиторства, причинах его появления в контексте проблем школьного образования. И это резко отличает их от «начинающих», которым эти рассуждения неинтересны.

Молодые специалисты говорят, что особенно не задумываются о глубинном смысле этой деятельности и причинах ее появления. Они не проявляют явного интереса к этому вопросу и ограничиваются короткими высказываниями, не развивая их и не рассуждая на эту тему. *Наверное, это из-за ЕГЭ так популярно, школы просто не могут перестроиться; потому что у нас образование так себе, необходимо чем-то его дополнять.*

В то же время опытные учителя, наоборот, активно дискутируют на эту тему, демонстрируя заинтересованность в вопросе. При этом спектр мнений в рамках данной группы достаточно широк. Кому-то репетиторство видится необходимым элементом, который появился из-за несовершенства формальной системы образования. *Ну как вам сказать, если бы школьная система образования у нас была нормальной, с нормальными зарплатами и нормальным статусом учителей, репетиторства бы не было, так как не было бы в нем надобности, все нужное проходило бы в школе, ЕГЭ бы успешно сдавалось без дополнительных усилий.* Другие уверены, что репетиторство — естественное продолжение процесса обучения и всегда будет ввиду потребности в индивидуализации преподавания. *Репетиторство всегда выступает в роли необходимого дополняющего элемента, позволяющего ученикам закрыть пробелы в знаниях; Обучение в классе — это один разговор, у тебя порядка 30 детей, с каждым отдельно не занимаешься, отведенного времени не хватит. Тут то и появляется репетиторство, когда необходим индивидуальный подход ввиду особен-*

ностей ребенка или его целей. Третьи рассуждают практико-ориентированно, говоря, что репетиторство обязано своей популярности такому нововведению, как ЕГЭ, и используется в основном для подготовки к этому экзамену. *Эта история в основном про ЕГЭ, не помню, чтобы до него было много репетиторства. А сейчас практически у всех есть репетиторы, потому что ЕГЭ надо сдавать всем, от него не уйти и не скрыться.*

Ниже представлено сравнение двух групп репетиторов — «опытных» и «начинающих» (табл. 1). Представленное деление весьма условно, но позволяет более наглядно продемонстрировать обозначенные различия.

Таблица 1

Сравнение «опытных» и «начинающих» репетиторов

Критерий сравнения	Опытные учителя	Начинающие специалисты
<i>Мотивация</i>	Дополнительный доход от деятельности, которая воспринимается как продолжение основной работы	Занимаются репетиторством исключительно из-за денег
<i>Опыт</i>	Давно в сфере образования, преподают больше пяти лет	Недавно закончили вуз, опыт преподавания либо минимальный, либо отсутствует
<i>Мобильность</i>	Предпочитают проводить занятия либо у себя дома, либо на месте работы (в школе/вузе)	Активно перемещаются по городу, проводят занятия преимущественно у клиентов дома/в офисе/кафе
<i>Ценообразование</i>	Завышают цену за счет статуса и авторитета, ориентируются на коллег и платежеспособность клиентов	Занижают цену для привлечения клиентов и компенсации своей «неопытности»
<i>Репетиторство — это...</i>	Сопутствующий элемент профессии	Временная подработка

Мотивация репетиторов

Заниматься репетиторством начинают, как правило, из-за материальной составляющей — требуется или требовался дополнительный заработок. Этот мотив звучал в интервью независимо от репетиторского стажа. О хорошей прибавке к доходам как важной причине репетиторской дея-

тельности говорили и те, кто работает репетитором менее пяти лет, так и те, кто репетиторствует на протяжении 25–30 лет.

Однако утверждение о важности материального стимула имеет существенную оговорку. Для одних репетиторов дополнительный заработок выступал *изначальным мотивом* для занятия этой деятельностью, т.е. они занялись репетиторством с целью дополнительного дохода. Другие же репетиторы начинали вне всякой связи с дополнительным заработком. Например, было неудобно отказать знакомым, хотелось помочь кому-то, было интересно приобрести новый опыт и т.д. После первых опытов приходило осознание того, что этот вид деятельности приносит удовлетворение и неплохие деньги. После чего начинался поиск клиентов и активное продвижение своих услуг. То есть мотив материальной выгоды не был изначальным, но актуализировался по мере приобретения первого опыта.

Впоследствии клиенты рекомендуют репетитора своим друзьям/знакомым, и формируется «персональная» клиентская база репетитора. Что интересно, основной характер деятельности не всегда связан со сферой образования, индивид может работать совершенно в другой сфере. Среди наших респондентов был государственный служащий в сфере антимонопольного регулирования, IT-специалист в международной компании. И тот и другой обосновывали занятия репетиторством необходимостью дополнительного дохода, так как были на стартовых позициях после университета и мало зарабатывали. *Я получал тогда 40 тысяч до вычета и еще столько же примерно зарабатывал на репетиторстве*

В основном репетиторство воспринимается как источник дохода. *Я привыкла к определенному уровню жизни, только на зарплату школьного учителя, даже с классным руководством (за него надбавка), его тяжело поддерживать.* Также есть случаи, когда весь доход от этой деятельности сберегается на будущее. *С нашим государством на пенсию рассчитывать не приходится, поэтому репетиторствую, коплю.*

При этом нельзя сказать, что репетиторы занимаются этим видом деятельности исключительно ради денег. Безусловно, основной мотив — материальный, но при этом многие отмечают, что им нравится сама деятельность. *Мне нравится преподавать, а репетиторство — те же яйца, только в профиль, плюс денежки лишними не будут.* В ходе интервью выяснилось, что респондент-репетитор вел несколько учеников (около половины всех, с кем занимался) добровольно и бесплатно — готовил к олимпиадам и международным экзаменам. Обосновывался такой выбор любовью к предмету и желанием развиваться. *Мне просто нравится решать задачки, напрягать и разминать мозг, натаскивать на ЕГЭ скучно.* Для кого-то из репетиторов доход от занятий представляет намеренно

установленную небольшую сумму, а основным мотивом выступает желание помочь ученику. *Беру чисто символически — тысячу рублей, хотя могла бы брать и три, просто хочется подтянуть ученика, лентяй, конечно, но толковый.*

В целом репетиторство можно назвать полноценной второй работой. В среднем на репетиторство тратится по 9–12 часов в неделю с учетом всего рабочего времени (подготовка к занятиям, перемещения по городу, проверка домашних заданий). Но есть и уникальные случаи «трудоголизма», когда репетитор посвящает все свое свободное от основной работы время ученикам. Среди наших респондентов был репетитор, который тратил на репетиторство около 35–40 часов в неделю с учетом выходных (около 10–15 часов в рабочие дни и по 12 часов в выходные).

Все проинтервьюированные респонденты фокусировались на одном предмете и не видели смысла в формировании «разнообразия» своих услуг. *Чтобы начать преподавать физику, надо несколько месяцев ее жестко ботать, у меня нет столько времени, я лучше еще учеников возьму (по математике).* При этом некоторые респонденты имели опыт репетиторства смежных предметов. Так, некоторые из математиков пытались заниматься физикой, а репетиторы по русскому языку пробовали себя в литературе. Подобные случаи единичны и характеризовались как «было просто любопытно».

*Каналы распространения информации:
как репетиторы и клиенты находят друг друга*

Большая часть проинтервьюированных репетиторов находит клиентов исключительно через «сарафанное радио», сайтами практически не пользуются. Лишь в двух интервью были упоминания сайтов и их значения в поиске клиентов. Эти два случая довольно любопытны.

В первом случае сайт использовался как стартовая площадка для поиска самых первых клиентов. Как только удалось запустить систему устных рекомендаций, поставляющих достаточное количество клиентов, анкета на сайте перестала обновляться и использоваться. В другом случае опыт нахождения клиентов с помощью сайта оказался неудачным и послужил причиной удаления анкеты.

Не только репетиторы, но и родители учеников отдают предпочтение системе рекомендаций в рамках социальных сетей. Единичные случаи поиска через сайты вспоминают как неудачные. Заметим, что сайты декларируют систему проверки репетиторов, налаживание обратной связи, проверку отзывов, составление системы рейтинговых репетиторов и прочее, т.е. прикладывают значительные усилия для поднятия своего автори-

тета. Однако эти формализованные процедуры проигрывают с точки зрения клиентов в системе неформальных рекомендаций.

Таким образом, неверно утверждать, что исключительно репетиторы ищут клиентов. Клиенты тоже в поиске. Как правило, основной поток клиентов приходится на начало сентября, чтобы успеть подготовиться к ОГЭ/ЕГЭ. Затем дополнительный всплеск активности наблюдается к концу октября. Редкие клиенты добавляются в начале весны. Это сложные случаи для репетиторов, поскольку считается, что невозможно подготовиться к сдаче экзаменов в такой короткий срок (2–3 месяца). В этом случае репетиторы чаще всего отказывают.

Таким образом, отношения репетиторов и клиентов не следует трактовать как доминантные. Скорее это симметричные отношения, где стороны взаимозависимы и равно энергичны в поиске контрактов для заключения сделок. Опытные репетиторы отмечают, что не ищут клиентов самостоятельно, те найдется сами. *Меня просто передают, как эстафетную палочку.*

Часто возникают ситуации, когда репетиторы вынуждены отказываться от учеников из-за загруженности. В таких ситуациях, как правило, заказ передается коллегам, которые также занимаются репетиторством. *Если я понимаю, что не справлюсь с таким объемом, начинаю звонить коллегам и знакомым. Иногда и наоборот получается, мне подкидывают.* Что интересно, «перегруз» является, как правило, единственной причиной, по которой репетиторы отказываются заниматься. Прочие факторы практически не упоминались. Сложных механизмов отбора клиентов выявлено не было. При этом возможны ситуации, когда репетиторы отказываются от учеников после нескольких занятий. Как правило, это может быть связано с отсутствием дисциплины — часто опаздывают, не приходят на занятия.

Редкими и интересными являются ситуации, когда репетитор набирает себе учеников из своего же класса, где преподает. В этой ситуации происходит нарушение неформального «кодекса чести», согласно которому школьные учителя не должны оказывать репетиторские услуги ученикам тех классов, в которых они преподают. В качестве причины все информанты в той или иной форме апеллировали к тому, что если ребенок учится в классе и не справляется, то обязанность учителя помочь ему в рамках своей основной деятельности (за исключением редких случаев, связанных с особенностью конкретных учеников). Учитель, который берет деньги за репетиторство своих же учеников, порицается. *Ну, это как-то неправильно, репетиторствовать своих же учеников. Выглядит так, будто ты не справляешься как учитель; Никогда не буду заниматься за деньги с детьми из класса, в котором преподаю. Это моя обязанность как учителя их подготовить, мне и так за это школа платит.*

При этом учителя вполне спокойно реагируют на то, что их ученики имеют репетиторов на стороне. Они не видят в этом косвенного доказательства своих недоработок, считая, что учитель должен обеспечить необходимый и заявленный школой уровень подготовки, а ученики и их родители сами вправе решать, нужны ли им дополнительные занятия.

Негласный запрет на репетиторство своих же учеников периодически нарушается. В ходе интервью упоминались ситуации, когда репетитор брал себе учеников из своего же класса. Эти случаи можно разделить на два типа. Первый — в силу психологических особенностей ребенка ему комфортнее заниматься с учителем, к которому он привык. Родителям просят учителя, и он им не отказывает. Такой случай не вызывает столь однозначного осуждения. Второй тип — учителя намеренно создают ситуацию, при которой ученикам необходимы дополнительные занятия, и активно предлагают себя в качестве репетиторов. Такой сценарий, по мнению репетиторов, довольно редкий и очень быстро пресекается на уровне администрации образовательного учреждения. Как правило, находится оскорбленный родитель, который устраивает скандал. *Да, такие случаи бывают, но им быстро дают по шапке. Нет, не у нас в школе, мне знакомые рассказывали.*

Спрос на услуги репетиторов «подогревают» также престижные учебные заведения (лицеи или гимназии), которые заявляют, что дают фундаментальные знания, с которыми их ученики смогут «с легкостью сдать примитивный ЕГЭ/ОГЭ», не изучая специально формат самих экзаменов. Большинство учеников (точнее, их родители) проявляют определенный скепсис к подобным тезисам и находят себе репетиторов конкретно для подготовки к экзаменам, так как ЕГЭ и ОГЭ имеют абсолютно регламентированный формат, с которым лучше быть заранее ознакомленным. Репетиторы, столкнувшиеся с подобными случаями, разделяют беспокорность родителей, считая, что нельзя не знакомить учеников с форматом экзамена. *Какой бы сильной ни была база, без регулярной тренировки экзамен хорошо не сдать; Это бред, ЕГЭ без подготовки не сдать, надо привыкнуть к формату, освоить тонкости.*

Ценообразование на рынке репетиторских услуг

При определении цены репетиторы, как правило, ориентируются на коллег по цеху, назначая такую же или схожую цену. Этот алгоритм назначения цены за свои услуги называли практически все опрошенные репетиторы.

Однако есть и другие факторы ценообразования. Например, некоторые репетиторы смотрят на уровень дохода своих клиентов и ставят цену ис-

ходя из этого. Узнать уровень достатка своего потенциального клиента не составляет труда, поскольку большая часть клиентуры приходит через социальные сети, в которых информация курсирует как «сарафанное радио». *У меня есть определенная вилка по цене, которую я могу себе позволить, поэтому сначала обсуждаю с клиентами, чтобы не ставить ультимативно, мало ли какая ситуация у людей.*

При этом нельзя сказать, что репетиторы отбирают исключительно самых «дорогих» клиентов. Информация о платежеспособности клиента работает как на повышение, так и на понижение цены. Цена может занижаться, если репетитор осведомлен о низком уровне доходов своих друзей/знакомых и осознано идет на небольшие жертвы, чтобы помочь. *Бесплатно преподавать как-то совсем неправильно, поэтому поставила минимально возможную сумму за занятие, так как хорошо знаю семью и их доход.* В основном такой паттерн поведения характерен для группы опытных учителей. Молодые специалисты не имеют возможности снижать цену, так как они изначально преподают по минимально возможной цене. Более того, молодые специалисты, как правило, обслуживают семьи с низким уровнем дохода, это общая характеристика их клиентуры. Соответственно информация о низком доходе клиента не является для них экстраординарной и не влияет на цену услуги.

При всем разнообразии цен случаев торга практически не возникает из-за механизма «сарафанного радио». Как правило, цена оглашается репетитором не напрямую, а через знакомых. Клиенты заранее готовы к обсуждаемой сумме — в противном случае они бы просто не позвонили репетитору. Случаи, когда цена заявляется непосредственно при знакомстве и подлежит обсуждению, относятся к исключительным. Впрочем, такие обсуждения, как правило, являются не торгом, а скорее процессом выявления предпочтений каждой из сторон и проговариванием нюансов, от которых зависит оплата (длительность занятий, сложность материала и т.д.).

Для поднятия цены репетиторы используют отдельные приемы. Например, интервьюируемый школьный учитель рассказал о своих «маркетинговых находках». Родители потенциального ученика приглашались на первый урок, который проводился в их присутствии. Родители наблюдали за процессом обучения и могли даже уточнять или спрашивать в случае необходимости. После такого «открытого урока», родители соглашались на цену, которая изначально казалась им завышенной.

Цена безусловно сильно зависит от предмета. Дороже всего берут за английский язык — спрос на него больше, чем на другие дисциплины. Играет роль и тот факт, что в случае с математикой и русским языком основная часть учеников готовится исключительно к ЕГЭ, а в случае анг-

лийского существует определенная и устойчивая группа тех, кто изучает язык не для экзаменов, а для саморазвития или работы/путешествий. Репетиторы также отмечают, что сильно начинает дорожать общественное знание, обгоняя по цене русский и математику.

Кроме того, обозначается неожиданная тенденция: нередко случаи, когда репетиторы начинают заниматься с группами учеников (как правило, 3–4 человека), при этом стоимость занятий снижается несильно. Например, при индивидуальных занятиях стоимость часа составляет 1500 рублей, а групповые занятия выходят по 1000 рублей с ученика за час. С чем это связано? Во-первых, как репетиторы, так и клиенты связывают это с общим падением уровня доходов населения. *Потому что у населения денег все меньше и меньше.* Во-вторых, групповые занятия создают атмосферу, при которой ученики делятся друг с другом решениями, активно обсуждают задачи. Помимо обучения, такие занятия выполняют функцию социализации.

Информация об уровне цен и количестве занятий в неделю позволяет сделать приблизительную оценку доходов типичного репетитора. В среднем если рассматривать доходы в «сезон» (учебный год), то типичный репетитор может зарабатывать на занятиях от 30 тысяч до 100 тысяч рублей в месяц в зависимости от своей «погруженности» в репетиторство. Это также подтверждается и самими репетиторами. *«Репетиторство составляет практически половину моего дохода, в общем и целом зарабатываю около 80–90 тысяч в месяц; Я получал тогда 40 тысяч до вычета и еще столько же примерно зарабатывал на репетиторстве; Ну, тысяч 30 выходит с репетиторства, наверное, может быть больше».*

Впрочем, на этом рынке существуют и «уникальные случаи успеха». При всей уникальности и единичности подобные случаи появляются все чаще и обозначают определенный тренд в развитии рынка репетиторских услуг. Речь идет о переходе репетиторства от формата индивидуальных или групповых занятий к фабрике образовательных услуг на основании онлайн-технологий и социальных сетей. В этом случае доходы репетиторов могут достигать от 200 до 500 тысяч рублей в месяц. Проводятся групповые занятия, вебинары, создаются закрытые группы, где идет обсуждение задач и разбор примеров. За доступ ко всему контенту берется соответствующая плата. В этой ситуации за счет социальных сетей привлекается значительное число участников, что и обеспечивает высокие доходы организаторам такого образовательного продукта.

Такие проекты поднимают, как правило, молодые люди до 30 лет, которые после обучения в вузе решили попробовать себя в репетиторстве (в большинстве случаев по математике). Довольно быстро они понимают,

что при правильном подходе к делу репетиторство может стать не дополнительным, а основным источником дохода. Основная работа отходит на второй план, а позже отбрасывается за ненадобностью.

При всем разнообразии позиций репетиторов на этом огромном рынке возникает вопрос о степени легальности их доходов, а также о формализации отношений между репетиторами и их клиентами, о форме расчетов между ними. С точки зрения закона репетиторы в своем большинстве до сих пор остаются в тени. Несмотря на все последние законодательные инициативы и даже противоречивые успехи*, репетиторы не стремятся легализовать свою деятельность.

Все наши респонденты (репетиторы и родители учеников) что-то слышали про законодательные инициативы, касающиеся самозанятых. Однако эти инициативы власти не повлияли на их поведение. Те, кто до всей законодательной эпопеи работал через наличку, так на ней и остался. Те, кому способ оплаты был непринципиален, также оставили все, как есть, и действуют от случая к случаю, совмещая наличные расчеты с перечислениями на карту. Другими словами, принятие нового закона о самозанятых, введение налога на профессиональный доход не изменили поведение репетиторов.

Тем не менее репетиторы высказывают неоднозначные мнения о необходимости легализации этой деятельности. Одни считают, что масштаб их репетиторской деятельности слишком мал, чтобы заботиться об уплате налогов. Другие подумывают о том, чтобы выйти из тени, но пока так и не собрались: *Уже который месяц пытаюсь дойти до ФНС и уточнить этот момент, все никак себя не заставляю.* Более всего индивиды боятся, что власти начнут «охоту на самозанятых» в виде отслеживания банковских переводов**, которые, следует отметить, являются исключительно слухами.

Выводы

Таким образом, анализ интервью показал, что рынок репетиторских услуг не является однородным. На нем представлены профессионалы с различной мотивацией, пользующиеся разными каналами поиска клиентов. Впрочем, клиенты ищут репетиторов не менее активно. И в этом поиске огромную роль играют неформальные каналы передачи информации по социальным сетям.

* <https://iz.ru/908444/roza-almakunova/sviazannye-odnoi-teni-162-tys-rossiian-legalizovali-svoi-dokhody>.

** Речь идет о ряде новостных сообщений про то, что банки начинают отслеживать регулярные неподтвержденные платежи и блокировать счета граждан.

Мотивация репетитора не сводится к поиску дополнительного дохода. Важную роль играет желание расширить границы гибкости и самостоятельности в организации учебного процесса.

Также был рассмотрен механизм ценообразования на рынке репетиторских услуг, который выражается в практически ультимативном назначении суммы репетитором. Случаи торга исключаются из-за «сарафанного радио» — клиенты заранее знают цену и связываются с репетитором только в случае предварительного согласия. При этом репетиторы часто идут навстречу клиентам и принимают во внимание различные факторы, которые могут как и повысить цену (например, клиент из обеспеченной семьи), так и понизить ее (например, клиент имеет низкий доход, но хорошо знаком с репетитором).

Таким образом, в рамках проведенного исследования были продемонстрированы разнообразие проявлений репетиторской деятельности и ключевые механизмы, формирующие поведенческие стратегии участников рынка. Полученные выводы могут служить отправной точкой для дальнейших исследований как репетиторства, так и самозанятости в целом.

Литература

Балакина Т.П. (2012) Экономика репетиторства: мотивы, стимулы, модели. *Финансы и бизнес*, 2: 4–15.

Барсукова С.Ю. (2003) Формальное и неформальное трудоустройство: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия. *Социологические исследования*, 7: 3–16.

Барсукова С.Ю. (2017) Эссе о неформальной экономике, или 16 оттенков серого. 2-е изд. М.: Высшая школа экономики.

Дамм И.А. (2018) Коррупционное репетиторство и его предупреждение. *Административное право и практика администрирования*, 1: 24–32.

Жулябина Н.М. (2017) Феномен электронного репетиторства: новый шаг к сокращению неравенства в образовании? *Письма в Эмиссия.Оффлайн*, 6: 1–25.

Макеев П.А. (2018) Самозанятость в России: теоретическое определение, практическое измерение и законодательное регулирование. *ЭКО*, 11: 148–157.

Макеев П.А. (2019) Репетиторство в России: описание явления на основе онлайн-платформ. *Журнал институциональных исследований*, 11(4): 106–120.

Матюшкина М.Д. (2019) Эффективность школы и её критерии в современных условиях распространения репетиторства и доступности интернета. *Непрерывное образование: 21 век*, 1(25): 53–64.

Наумова А.А. (2017) Роль репетиторства в современной системе образования. *Россия между модернизацией и архаизацией: 1917–2017: материалы*

XX Всероссийской научно-практической конференции: в 2-х томах. Сургут: Гуманитарный университет.

Шипкова Е.Н. (2018) Репетиторство как выбор современных родителей. *Актуальные вопросы науки*, 40: 195–198.

Щелкова С.Д. (2015) Роль современных родителей в развитии репетиторства в младшей школе. *На путях к новой школе*, 1: 48–50.

Biswal P. (1999) Private tutoring and public corruption: a cost-effective education system for developing countries. *The Developing Economies*, 37(2): 222–240.

Bray M. (2011) *The challenge of shadow education: private tutoring and its implications for policy makers in the European Union*. Brussels: European Commission.

Byun S., Baker D. (2015) *Shadow education*. In: Scott R.A., Kosslyn S.M. (eds.) *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*. Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons: 1–9.

Bray M. (2013) Shadow education: comparative perspectives on the expansion and implications of private supplementary tutoring. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, 77: 412–420.

Bray M., Kwok P. (2003) Demand for private supplementary tutoring: conceptual considerations, and socio-economic patterns in Hong Kong. *Economics of Education Review*, 22(6): 611–620.

Buchman C., Condron D., Roschigno V. (2010) Shadow education, American style: test preparation. *Social forces*, 89(2): 435–461.

Cohen P., Kulik J., Kulik C. (1982) Educational outcomes of tutoring: A meta-analysis of findings. *American Educational Research Journal*, 19(2): 237–248.

Das G., Das R. (2013) An empirical view on private tutoring in school mathematics of Kamrup District. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 3(5): 1–8.

Foondun R. (2002) The issue of private tuition: an analysis of the practice in Mauritius and selected South-East Asian Countries. *International Review of Education*, 48(6): 485–515.

Glewwe P., Hanushek A., Humpage S., Ravina R. (2011) School resources and educational outcomes in developing countries: A Review of the literature from 1990 to 2010. *NBER Working Paper No. 17554*: 13–64.

Huang M. (2013) After-school tutoring and the distribution of student performance. *Comparative Education Review*, 57(4): 689–710.

Ireson J. (2004) Private tutoring: how prevalent and effective is it? *London Review of Education*, 2(2): 109–22.

James E. (1987) The public/private division of responsibility for education: An international comparison. *Economics of Education Review*, 6(1): 1–14.

Mischo C., Haag L. (2002) Expansion and effectiveness of private tutoring. *European journal of psychology of education*, 17(3): 263–273

Kim S., Lee J. (2010) Private Tutoring and Demand for Education in South Korea. *Economic Development and Cultural Change*, 58(2): 259–296.

Kozar O. (2013) The face of private tutoring in Russia: evidence from online marketing by private tutors. *Research in Comparative and International Education*, 8(1): 74–86.

Kuan P. (2011) Effects of Cram Schooling on Mathematics Performance: Evidence from High Students in Taiwan. *Comparative Education Review*, 55(3): 342–368.

Loyalka P., Zakharov A. (2016) Does shadow education help students prepare for college? Evidence from Russia. *International Journal of Educational Development*, 49(7): 22–30.

Rosenshine B., Furst N. (1969) The Effects of Tutoring upon Pupil Achievement: Research Review. *Eric*: 1–43.

Smyth E. (2009) Buying your way into college? Private tuition and the transition to higher education in Ireland. *Oxford Review of Education*, 35(1): 1–22.

Štátný V. (2017) Private tutoring lessons supply: insights from online advertising in the Czech Republic. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 47(4): 561–579.

Tansel A., Bircan F. (2006) Demand for education in Turkey: A tobit analysis of private tutoring expenditures. *Economics of Education Review, Special Issue: In Honor of W. Pierce Liles*, 25(3): 303–313.

Tsiplakides I. (2018) Shadow education and social class inequalities in secondary education in Greece: The case of teaching English as a foreign language. *International Journal of Sociology of Education*, 7(1): 1–71.

Wasik B., Slavin R. (1993) Preventing early reading failure with one-to-one tutoring: a review of five programs. *Reading Research Quarterly*, 28(2): 178–200.

Watson L. (2008) Private expectations and public schooling: the growth of private tutoring in Australia. *(AARE) National Conference*, 11: 1–15.

Yu Zh. (2013). Does private tutoring improve students National College Entrance exam performance? — A case study from Jinan, China. *Economics of Education Review*, 32: 1–28.

PRIVATE TUTORING IN RUSSIA

Pyotr Makeev (makeev7773@gmail.com)

National Research University “Higher School of Economics”,
Moscow, Russia

Citation: Makeev P. (2020) Repetitorstvo v Rossii: nel'zya uvidet', no mozhno uslyshat' [Private tutoring in Russia]. *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii* [The Journal of Sociology and Social Anthropology], 23(3): 100–121 (in Russian).
<https://doi.org/10.31119/jssa.2020.23.3.5>

Abstract. Current paper is devoted to the phenomenon of private tutoring in Russia. Private tutoring is widely spread in Russian Federation and market of private tutoring is still emerging and growing. Legally private tutors in Russian Federation are seen as self-employed who perform their activity in the informal sector of the economy and are “invisible” to official statistics. Most of them do not pay taxes and have no formal status though in fact the same majority of them work in schools or universities. Number of legislative initiatives, which were established to bring self-employed out of shadows, has not succeeded completely and the majority of private tutors still operate without formalization and see all legislative initiatives as another enforcement to pay «more taxes». This specific provokes the necessity to use qualitative sociological methods for revealing insights and analyzing market of private tutoring. Within current paper authors qualitative research, reinforced with preliminary quantitative study, is presented. Brief literature review is presented in the beginning, providing the definition of private tutoring as “shadow education”. Results of the research done with the help of semi-structured interviews are shown. Interviews were held with private tutors of different age and their clients. As one of the results — two groups of private tutors are revealed: “experienced” and “novice”. Interviews, as method, provide opportunity to describe private tutors motivation, the way they search for new clients and pricing mechanism. Atypical cases and diversity of private tutoring as informal economic activity are presented.

Keywords: private tutoring, Russia, shadow markets, market of private tutoring, self-employment, informal economy.

References

- Bray M. (2011) *The challenge of shadow education: private tutoring and its implications for policy makers in the European Union*. Brussels: European Commission.
- Byun S., Baker D. (2015) *Shadow education*. In: Scott R.A., Kosslyn S.M. (eds.) *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*. Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons: 1–9.
- Balakina T. (2011) Экономика репетиторства: мотивы, стимулы, модели [Economy of private tutoring: motives and models]. *Finansy i biznes* [Finance and Business], 2: 4–15 (in Russian).
- Barsukova S. (2003) Formal'noe i neformal'noe trudoustrojstvo: paradoksal'noe skhodstvo na fone ochevidnogo razlichiya [Formal and informal labour: paradox and similarity at the same time]. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies], 7: 3–16 (In Russian).
- Barsukova S. (2003) *Esse o neformal'noj ekonomike, ili 16 ottenkov serogo* [Essay on informal economy: 16 shades of grey]. Moscow: Vysshaya shkola ekonomiki (in Russian).
- Biswal P. (1999) Private tutoring and public corruption: a cost-effective education system for developing countries. *The Developing Economies*, 37(2): 222–240.
- Bray M. (2013) Shadow education: comparative perspectives on the expansion and implications of private supplementary tutoring. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, 77: 412–420.

Bray M., Kwok P. (2003) Demand for private supplementary tutoring: conceptual considerations, and socio-economic patterns in Hong Kong. *Economics of Education Review*, 22(6): 611–620.

Cohen P., Kulik J., Kulik C. (1982) Educational outcomes of tutoring: A meta-analysis of findings. *American Educational Research Journal*, 19(2): 237–248.

Damm I.A. (2018) Korrupcionnoe repetitorstvo i ego preduprezhdenie [Corruption tutoring and its prevention]. *Administrativnoe pravo i praktika administrirovaniya* [Administrative Law and Administration Practice], 1: 24–32.

Das G., Das R. (2013) An empirical view on private tutoring in school mathematics of Kamrup District. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 3(5): 1–8.

Foondun R. (2002) The issue of private tuition: an analysis of the practice in Mauritius and selected South-East Asian Countries. *International Review of Education*, 48(6): 485–515.

Glewwe P., Hanushek A., Humpage S., Ravina R. (2011) School resources and educational outcomes in developing countries: A Review of the literature from 1990 to 2010. *NBER Working Paper No. 17554*: 13–64.

Huang M. (2013) After-school tutoring and the distribution of student performance. *Comparative Education Review*, 57(4): 689–710.

Ireson J. (2004) Private tutoring: how prevalent and effective is it? *London Review of Education*, 2(2): 109–22.

James E. (1987) The public/private division of responsibility for education: An international comparison. *Economics of Education Review*, 6(1): 1–14.

Kim S., Lee J. (2010) Private Tutoring and Demand for Education in South Korea. *Economic Development and Cultural Change*, 58(2): 259–296.

Kozar O. (2013) The face of private tutoring in Russia: evidence from online marketing by private tutors. *Research in Comparative and International Education*, 8(1): 74–86.

Kuan P. (2011) Effects of Cram Schooling on Mathematics Performance: Evidence from High Students in Taiwan. *Comparative Education Review*, 55(3): 342–368.

Loyalka P., Zakharov A. (2016) Does shadow education help students prepare for college? Evidence from Russia. *International Journal of Educational Development*, 49(7): 22–30.

Makeev P. (2018) Samozanyatost' v Rossii: teoreticheskoye opredelniye, prakticheskoye izmereniye i zakonodatel'noye regulirovaniye [Self-Employment in Russia: Theoretical Definition, Measurement and Legislative Regulation]. *EKO*, 11: 148–157 (in Russian).

Makeev P.A. (2019) Repetitorstvo v Rossii: opisaniye yalveniya na osnove onlayn-platform [Private tutoring in Russia: description of the phenomenon based on online platforms]. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy* [Journal of institutional studies], 11: 106–120 (in Russian).

Matyushkina M. (2019) *Effektivnost' shkoly i eyo kriterii v sovremennykh usloviyakh rasprostraneniya repetitorstva i dostupnosti interneta* [School efficiency and its criteria in the era of internet]. *Nepriyemnoe obrazovanie: 21 vek* [Constant education: 21 century], 1(25): 53–64 (in Russian)

Mischo C., Haag L. (2002) Expansion and effectiveness of private tutoring. *European journal of psychology of education*, 17(3): 263–273

Naumova A. (2017) Rol' repetitorstva v sovremennoj sisteme obrazovaniya [Role of private tutoring in the modern educational system]. *Rossiya mezhdru modernizaciej i arhaizaciej: 1917–2017: materialy XX Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii: v 2-kh tomakh* [Russia between modernization and archaization: 1917–2017: materials of the XX All-Russian scientific and practical conference: in 2 volumes]. Surgut: Gumanitarnyy universitet (in Russian).

Rosenshine B., Furst N. (1969) The Effects of Tutoring upon Pupil Achievement: Research Review. *Eric*, 1–43.

Shchelkova S.D. (2015) Rol' sovremennyh roditel'ev v razvitii repetitorstva v mladšej shkole [Parents' role in development of the private tutoring in elementary school]. *Na putyah k novoj shkole* [To the new school], 1: 48–50 (in Russian).

Shipkova E.N. (2018) Repetitorstvo kak vybor sovremennyh roditel'ev [Private tutoring as a parents' choice]. *Aktual'nye voprosy nauki* [Contemporary issues of science], 40: 195–198 (in Russian).

Smyth E., (2009) Buying your way into college? Private tuition and the transition to higher education in Ireland. *Oxford review of education*, 35(1): 1–22.

Štátný V. (2017) Private tutoring lessons supply: insights from online advertising in the Czech Republic. *Compare: A Journal of Comparative and International Education*, 47(4): 561–579.

Tansel A., Bircan F. (2006) Demand for education in Turkey: A tobit analysis of private tutoring expenditures. *Economics of Education Review, Special Issue: In Honor of W. Pierce Liles*, 25 (3): 303–313.

Tsiplakides I. (2018) Shadow education and social class inequalities in secondary education in Greece: The case of teaching English as a foreign language. *International Journal of Sociology of Education*, 7 (1): 1–71.

Wasik B., Slavin R. (1993) Preventing early reading failure with one-to-one tutoring: a review of five programs. *Reading Research Quarterly*, 28(2): 178–200.

Watson L. (2008) Private expectations and public schooling: the growth of private tutoring in Australia. *(AARE) National Conference*, 11: 1–15.

Yu Zh. (2013). Does private tutoring improve students National College Entrance exam performance? — A case study from Jinan, China. *Economics of Education Review*, 32: 1–28.

Zhulyabina N.M. (2017) Fenomen elektronnoho repetitorstva: novyj shag k sokrascheniyu neravenstva v obrazovanii? [Phenomenon of online private tutoring: new step in education?]. *Pisma v Emissiya. Offlayn* [The Emissia. Offline Letters], 6: 25 (in Russian).