

Ю.Н. Ковалевская

РЫНОЧНАЯ ТОРГОВЛЯ КАК ЭТАП ЖИЗНЕННОЙ ТРАЕКТОРИИ ДАЛЬНЕВОСТОЧНИКОВ (1990-е гг.)

По биографическим источникам раскрыто значение рыночной торговли для выживания в 1990-е гг. Показано, что рыночная торговля как этап биографии дальневосточников определялась сочетанием пограничного социального статуса (маргинальности) и функции трансграничной торговли. В условиях кризиса сам факт выживания благодаря торговле воспринимался как благо. Постфактум ситуация выживания (и торговля) вспоминаются как травмирующий опыт, выходящий за пределы нормальной биографической траектории.

Ключевые слова: Дальний Восток России; рыночная торговля; открытые рынки; челноки; повседневность.

Массовая торговля на открытых рынках (в том числе «челночный» бизнес) в 1990-е гг. рассматривается в российской научной литературе как способ адаптации граждан к структурному кризису российского общества на микроуровне [1, 2] и как фактор становления и развития рыночной экономики на макроуровне [3–5]. Рынки под открытым небом являются важнейшим элементом постсоветских трансформаций, оказавшим огромное воздействие на формирование социального и физического пространства российского провинциального города. Вместе с тем отмечается, что этот феномен недостаточно изучен; с течением времени его исследование методами социологии и антропологии будет значительно затруднено, станет не под силу и историкам в силу крайне ограниченного массива документов [5. С. 10]. Большая часть научных работ, посвященных дальневосточной рыночной торговле, относится к челнокам и «китайским» рынкам и основана на антропологических и социологических методах – включенном наблюдении, интервью, анкетировании, что предопределило сравнительно короткий хронологический горизонт исследования [6, 7].

Цель статьи – на основе источников биографического характера показать опыт занятости в рыночной торговле ее рядовых участников в длительной (около 10 лет) исторической ретроспективе, а также выявить различия в восприятии нового образа жизни и социального статуса в момент происходящего (по письмам) и постфактум (в воспоминаниях).

В работе использованы два вида письменных источников: переписка дальневосточной семьи за 1991–2001 гг. (81 письмо) и письменные воспоминания о 1990-х гг. (74 сочинения), написанные в 2013–2014 гг. Материал из семейной переписки, касающийся рыночной торговли, впервые вводится в научный оборот. Сравнение этих документальных комплексов позволяет выявить разницу между оценкой рыночной торговли, сделанной в момент ее осуществления и постфактум, в личных воспоминаниях. Интерпретация этих «документов человеческой жизни» осуществлена за счет расширения исторического контекста личных высказываний с помощью иных источников: СМИ, статистики, научных и экспертных мнений.

В качестве общетеоретической рамки использован неинституциональный подход. Применительно к развитию торговли в России в 1990-е гг. референтным образцом этой методологии можно считать книгу

В.В. Радаева [4]. В.В. Радаев показывает развитие рыночного формата в 1990-е гг. и его дальнейшую эволюцию позднее, а также роль «челноков» и мелких торговцев в становлении торговли и рыночной экономики в целом. Он определяет розничные рынки как «групповое размещение торговых объектов внемагазинного формата. Независимо от того, располагаются они в крытом строении или под открытым небом, рынки – это объединение торговых объектов, не относящихся к числу капитальных строений» [4. С. 54]. В статье под «рыночной торговлей» понимается работа на самых массовых рынках под открытым небом (открытых рынках).

Для выявления социальной специфики постсоветской торговли использованы концепты «маргинальности (пограничности)» и «преадаптации». Т. Шибутани сформулировал понятие маргинальности как социальной позиции, где воплотились противоречия структуры общества. Он дает следующее определение маргинального человека: «Маргинальные люди, которые находятся на границе между двумя или более социальными мирами, но не принимаются ни одним из них как его полноправные участники» [8. С. 475]. Трансформационный кризис на Дальнем Востоке в 1990-е гг. привел к маргинализации больших групп населения, утративших постоянную работу, место жительства и иные социальные гарантии. Маргинальность характеризуется не только негативными, но и позитивными аспектами – она способствует поиску новых практик выживания и генезису новых социальных институтов. Концепт «преадаптация» объясняет способность человека и социальной системы быстро приспособиться к тому, чего ранее никогда не было и не могло быть [9. С. 3]. Идея «преадаптации» позволяет выявить специфику рыночной торговли, как одной из массовых практик, благодаря которым советские люди оказались способны преодолеть глубокий кризис 1990-х гг. и приспособиться к новым реалиям.

В период трансформационного кризиса (1991–1999 гг.) многие граждане российского Дальнего Востока утратили источники заработка. Численность занятых в экономике Дальневосточного федерального округа (ДФО) в этот период снизилась на 695,7 тыс. чел., официальная безработица достигла максимума в 1999 г. и составила 15,3% [10. С. 71].

После выхода указов Президента РСФСР № 232 от 25 ноября 1991 г. «О коммерциализации деятельности

торговых предприятий в РСФСР» и от 29 января 1992 г. № 65 «О свободе торговли» появилась возможность массовой занятости в сегменте потребительского рынка, а основными рыночными акторами стали маятниковые мелкооптовые и розничные торговцы, получившие в 1990-х гг. название «челноков» [4. С. 68]. По некоторым оценкам, в России в середине 1990-х гг. «челночный» бизнес составлял треть всего импорта и давал работу для 10 млн человек [3. С. 88]. В европейской части России в челночном бизнесе доминировали турецкое, польское и итальянское направления, а на Дальнем Востоке – китайское, корейское и японское. Небольшой сегмент европейских товаров доставлялся на Дальний Восток преимущественно из Москвы.

В ДФО в 1991–1999 гг. на фоне общего сокращения населения региона на 1 232 тыс. чел. [11. С. 136]. численность занятых в торговле увеличилась с 394,9 до 429,4 тыс. чел. (до 13,4% занятых в экономике ДФО). В наиболее развитых Хабаровском и Приморском краях доля занятых в торговле составляла 17,7 и 18% соответственно [12. С. 65]. В статистике того времени торговля входила в номенклатуру «торговля, общественное питание, сбыт и заготовки». В эту группу не входили работники, обслуживающие торговую логистику. Следует учесть, что неполная, временная и неформальная занятость мелких торговцев, особенно уличных, не фиксировалось статистикой. Экспертные оценки дают очень высокую долю мелкой рыночной торговли в экономике приграничных регионов Дальнего Востока. Так, по данным Н.П. Рыжовой, если в России в целом в конце 1990-х гг. открытые рынки давали 28% торгового оборота, то в Амурской области он составлял более 60% [13. С. 29]. На Дальнем Востоке в рыночную торговлю и ее обслуживание было вовлечено не менее 20% населения приграничных областей (с учетом торговли японскими поддержанными автомобилями и обслуживающей этот бизнес инфраструктуры – перегона автомобилей, автостоянок, ремонта, заправки) [14. С. 8].

Письма, находящиеся в распоряжении автора, – это переписка за 1990-е гг. одной семьи (в основном матери и дочери), которые проживали в г. Шахтерске Сахалинской области и г. Владивостоке Приморского края и до начала 1990-х гг. не имели никакого отношения к торговле: мать в 1985 г. вышла на пенсию с должности библиотекаря, дочь в 1992 г. закончила гуманитарный факультет вуза.

На примере этих далеких от коммерции людей хорошо видны способы рационализации обращения к торговле; этапы вовлечения в торговые практики; диапазон использованных возможностей, смена форм деятельности внутри рыночного формата; результаты торговой деятельности для решения повседневных проблем.

В качестве первоначальной причины обращения к торговле выступает лишение привычных источников дохода. В начале 1993 г. мать писала дочери из Шахтерска: «...з/п нам в этом году задержали, еще не было ни з/п, ни пенсии, обещали повысить, а вместо этого вообще ничего не дают, но на днях обещают» [15. Шахтерск. 13.01.93].

Торговый дефицит и введение талонов (карточек) на многие товары первой необходимости создает возможность продажи ненужных пенсионерке вещей (водки, сигарет, излишков чая, сахара, мыла) тем, кто в них нуждается. Эта практика определяется ею как «спекуляция», но с определенной долей иронии: «З/п за февраль получила 14/03 – 800 р. – отдала долги, заплатила за свет и квартиру, выкупила чай и водку – 71 р. – теперь спекульну и до зарплаты хватит» [15. Шахтерск. 25.03.92].

Дочь во Владивостоке сразу после выпуска из университета столкнулась с отсутствием работы по специальности и жилья: «...зато очевидно, что моей будущей зарплаты вряд ли будет хватать даже на квартиру (съемную), не говоря обо всем прочем. Придется, все-таки, курам на смех, заняться спекуляцией. Цены тут крутейшие... Самое главное – сигареты – пачка «Бонда» стоит 80–90 руб, а «Конгресса» – не менее 100. Др. американские – «Кемел», «Ротман», стоят 150–200 руб. Мне, может, придется занять здесь денег на квартиру (у меня пока 10 тыс.) – не больше 5 тысяч – так это 5 блоков «Конгресса» или 3,5 месяца работы (которую еще нужно найти)» [15. Владивосток. 06.09.92]. Этот проект не реализовался, так как дочери удалось найти работу в гимназии (0,25 ставки), а затем в школе, где ей предоставили место в служебном жилье.

Начало трудовой жизни молодого специалиста порождало некоторый пессимизм: «К школе мне даже близко подходить противно, хотя вроде ничего особо плохого я там не видала. Просто школа – любая – это неволя, одни через силу учат, другие через силу учатся. Тоска... Я и не знала, что я способна так ненавидеть, как я ненавижу эту школу, дорогу на работу, вечную темноту, холод – идешь, как в яму, ветер насквозь продувает, сапоги рвутся, у сумки отваливается ручка, варежка падает в грязь, утром будильник звонит – я встаю не в ту сторону, т.е. со всего размаха врезаюсь головой в стенку. Я думала, этот кошмар меня доконает. Весь мир против тебя – если закрываешь дверь шкафа – прищемишь палец, если нож острый – порежешься, если тупой – упадет на ногу. Прямо наваждение какое-то» [15. Владивосток. 02.01.93].

Примерно год спустя дочь начинает совмещать преподавание в школе и торговлю книгами на улице (в качестве продавца): «Пробовала работать у Я. – день просидела на солнце – продуло, заработала насморк и 7 тыс. рублей. Так что коммерция мне пока не улыбается» [15. Владивосток. 25.09.93].

Еще через год торговля книгами прямо на улице становится для дочери основным источником дохода: «У меня все тихо. Работать мы стали регулярно – то есть 5 дней в неделю. Торговля идет ни шатко, ни валко, но на еду денег хватает... Знаменитые куриные окорочка. Мы едим их по субботам и воскресеньям, а в остальные дни живем скромно» [15. Владивосток. 27.03.94]. Уйдя из школы, дочь потеряла право на служебное жилье и стала снимать «гостинку» – квартиру-студию площадью 18 кв. м.

Вхождение в число торговцев позволяло расширять полезные связи и использовать их для родственного обмена: «Заработки у меня очень приличные пока – я работаю на новом месте, возле Крайбольницы

(это около Универа) – так выходит по 250–350 тыс. в день, т.е. 12–17 тыс. [зарплаты]. Насчет торговли – Ж. получил партию швейцарского шоколада фирмы «Альпийская роза» – очень хороший, считается лучшим в Европе. Я покупаю 4 коробки за 84 тыс. руб. и вышлю в субботу» [15. Владивосток. 17.04.94].

Письма содержат наивные, но уже ставшие привычными коммерческие расчеты: «Мама, я выслала тебе посылку АВИА в субботу, 23 апреля. Должна ее получить раньше письма – если нет, требуй на почте. Я положила туда 78 шоколадок, вес был 8 кг 400 гр. Стоит 10 120 рублей с уведомлением. Так что все-таки выгодно посылать – у нас многие покупают шоколад по 1 100 и продают по 1,5 тыс. А тут выходит покупка по 1 180 – не такая большая разница...» [15. Владивосток. 26.04.94].

Работа продавцом рождала соблазн «прирабатывать» на рабочем месте или даже начать свое дело: «...Я тут пробовала продать остатки шоколада (20 шт.) у себя на работе – так дело идет медленно, примерно по 6 штук в день. Мне-то все равно сидеть, а если так отдельно торговать – это курам на смех... Насчет торговли и квартиры ты права – если не крутиться, как белка в колесе, ничего не будет. Я подумаю уйти через месяц от Я. и работать самостоятельно – у Ж. очень хороший товар – один из самых дешевых в городе... – я буду брать у него под реализацию и торговать. Оформлюсь к нему на работу, т.е. будет разрешение и все чин-чином... Я решила серьезно приняться за свое обеспечение. Сейчас только ленивый не торгует. И, в конце концов, терять-то мне нечего» [15. Владивосток. 30.04.94].

Люди, бросившие работу по специальности ради торговли, неизбежно сравнивали себя с оставшимися коллегами, причем заметно, что убеждали в преимуществе своего образа жизни они в первую очередь самих себя: «Работу мою ты зря считаешь нестабильной – сейчас все на таком же уровне «стабильности» – М., например, (и весь Универ) три месяца вообще не получают ни фи́га – денег нет. А всякие заводы сокращают, выгоняют в отпуск без содержания и т.п. В школе, оно, конечно, стабильно – но я лучше застрелюсь. Жизнь есть жизнь – пока живется – так и живешь, а если очень уж прижмет – ну, домой вернуться с поджатым хвостом я всегда успею» [15. Владивосток. 30.05.94].

Вынужденное существование в непривычных и довольно тяжелых условиях вызывало стремление хотя бы символически нормализовать ситуацию. Поэтому в письмах рефреном проходят утверждения типа «у меня все хорошо», которые никак не подтверждаются изложением фактов: «Ты не беспокойся – наша зарплата растет вместе с ценами, т.к. книги тоже дорожают. Твою «большую пенсию» мы зарабатываем за неделю – куда вот только она девается, не могу понять. Все на еду...» [15. Владивосток. 23.05.94].

Письма отражают готовность самостоятельно решать свои проблемы: «Сейчас время лихое – 93 год. Обещают еще хуже – надежда только на самих себя – на разум и труд. У нас на работе и в быту одна нервозность – надоело все это – нужно что-то пред-

принять и руководствоваться при этом только своими интересами» [15. Шахтерск. 13.01.93].

В 1990-е гг. торговля осуществлялась в самых неожиданных местах (например, автор писем торговала книгами в больницах) и помимо прибыли или зарплаты могла приносить неожиданные бонусы: «Я себя чувствую прекрасно – погода, тыфу-тыфу, хорошая – работа идет легко, сижу себе в теньке, выручки неплохие и Тюпа [собака] на воле носится. Ее там подкармливают сердобольные больные и работники кухни, а мне забот меньше» [15. Владивосток. 15.08.94]. Позднее неформальные связи с работниками больницы помогли младшей из участниц переписки бесплатно обследовать и вылечить заболевшую мать от онкологического заболевания. Хотя у матери не было даже местной прописки, социального капитала дочери хватило на обследование в двух разных больницах и бесплатную операцию в третьей [16].

В 1995 г. дочь меняет вид торговой деятельности, устроившись продавцом китайской одежды к знакомой частной предпринимательнице М. Кроме китайского рынка, челноки искали такие места торговли, где была бы стабильная клиентская база и не было арендной платы – дворы больниц, санаториев, учреждений: «М. в этот раз привезла хорошие вещи – обувь и т.д., и у нас в первый день на больнице была выручка 880 тыс., потом 670 и 360. Тыфу-тыфу, может всё еще наладится и я как-нибудь выкарабкаюсь из этой прорвы» [15. Владивосток. 19.05.95].

Письма отражают неудачи и риски рыночной торговли того времени: «...У нас опять украли сумки (на 2,5 лимона) и М. аж заболела. А я все это время ничего не знала и тоже жутко расстроилась... Мне теперь в этом месяце придется бурно трудиться – и все на долги – Ж. должна 100 тыс. («Момент» осталось штук 20), тетке 340, за квартиру 250 и на еду – 250 минимум. Всего 940 тыс. Кошмар» [15. Владивосток. 05.06.95].

По мере исчерпания возможностей одного вида занятости, велись поиски другого, но все они крутились вокруг рынка, так как почти весь круг знакомых к тому времени уже состоял из торговцев – возникал определенный информационный пузырь. В 1996 г. младшая из авторов писем работала на китайском рынке; в 1997 г. – на оптово-розничном продуктовом рынке, где даже сделала определенную карьеру – от продавца в контейнере до менеджера на большом оптовом складе; некоторое время до и после кризиса 1998 г. сама была челноком и ездила в Китай.

Мать стала по 9 месяцев жить во Владивостоке, помогая дочери в торговле и уезжая на Сахалин только на летний сезон. Впрочем, она и там активно трудилась: «Я ездила садить огород – большой огородила, маленький посадила... У нас весна холодная, дождливая, а уж лето неизвестно какое будет, я время зря не теряю – пока была в Надеждино (3 дня стояла солнечная погода) сушила крапиву и морскую капусту – хотя она какая-то старая, ну да Бог с ней – можно пустить зимой на продажу, а позже может хорошей насушу для нас, скоро папоротник пойдет и все прочее – планирую заготовить побольше, как Бог пошлет погоду и здоровье. Торговлю теперь реже, шоколад еще

есть (половина осталась) – только 2,5 (тысяч) – не дешевле, его я продам всегда, он годен до 95 г. [15. Шахтерск. 30.05.94]. Жизнь «на два дома» – между Владивостоком (Приморский край) и Шахтерском (Сахалинская обл.) давалась обоим нелегко: «Ты обо мне не беспокойся – все нормально со всех сторон: езжу на Родину, бегаю на природу – ягоды в этом году собираю понемногу – столько неработающих людей и все бегут в лес на заработки, что не успеет что поспеть – все выбирают, но нам много и не надо, а продавать приходится долго, деньги даже на День шахтера не дали – безденежье страшное, пенсии тоже задержали на месяц, а сентябрьские обещают в октябре. Жизнь в Шахтерске дорожает (казалось бы куда еще), много людей уезжает, особенно пенсионеры. Береги себя, будь осторожна, ведь живешь среди вора... Здесь живу неприкаянно и как быть не знаю, все жду, что все как-то решится, а решать-то, видимо, нам надо самим и чем скорее, тем лучше» [15. Шахтерск. 01.09.96]. Именно старшая из корреспонденток достигла больших успехов в коммерции: устроившись продавщицей семечек к предпринимателям из Молдовы, она смогла в 1999 г. заработать 3,5 тыс. долл. и купить жилье (площадью 27 кв. м) во Владивостоке [16].

В начале 2000-х гг. стало очевидно, что рыночная ниша, которую заполняли челноки и мелкие рыночные торговцы, уже подошла к исчерпанию и во Владивостоке, и на Сахалине: «...Тут китайские тряпки такой же цены как там, здесь тряпичников на базаре осталось мало, все попрятались по магазинам, а вообще всего много (барахла), люди одеваются хорошо и продукты есть, были бы деньги... Представь себе: даже здесь есть хакики – вот куда кидает людей торговля, в тьму тараканью» [15. Шахтерск. 28.10.01].

В конечном итоге, к концу 1990-х гг. роман с торговлей для авторов писем завершился: для младшей – возвращением к работе по специальности, а для старшей – на пенсию. При этом всю свою торговую эпопею пенсионерка стала определять как «Хиросиму»: «Руки и ноги я там отморожила. Не знаю, как я все это стерпела, всю эту Хиросиму» [16]. Однако торговля позволила им не только выжить в условиях кризиса, но и перебраться из депрессивного сахалинского моногорода Шахтерска (который потерял половину населения) в крупный региональный центр – Владивосток.

Воспоминания, записанные в 2013–2014 гг., показывают, что утрата социального статуса (маргинальность) бывших советских инженеров, учителей и работников оборонных предприятий, превратившихся в «челноков» и рыночных торговцев, их пограничное социальное положение определенным образом ассоциировалась с их новой ролью рыночных торговцев и трансграничных посредников как «коммерсантов поневоле».

У многих (пост)советских граждан сохранялось отношение к торговле как к вынужденному и не совсем приличному занятию. Вспоминает женщина 1960 г.р., жена военного из пригорода Владивостока: «Стали задерживать зарплату. Сначала на месяц, а в дальнейшем на полгода и больше. Потом инфляция. То, что получали, не знали как дотянуть до конца месяца. Продали машину, за месяц деньги обесценились.

Были времена, что не гнушались никакой работы. Приходилось даже продавать вещи. Стихийные рынки были везде по городу. В районе Садгорода жили китайцы. Мы им носили военное обмундирование, а они за это отдавали свой ширпотреб. Происходил обмен вещами» [17. Соч. 51].

Воспоминания, записанные постфактум, воспроизводят общую канву становления торговых практик как стратегии выживания: их вынужденный характер вначале, экзотику начального периода деятельности (заграничные поездки, натуральный обмен, опасности пути), постепенную рутинизацию торговли, в конце концов – уход из торговой профессии в связи с появлением «нормальных» источников заработка.

Субъективное восприятие карьеры челнока как «коммерсанта поневоле» отражено в воспоминаниях женщины 1969 г. р. из Уссурийска: «Наступала эпоха гласности, предпринимательства, частной собственности. Кто-то легко и просто нырнул в новую действительность, быстро приспособившись к обстоятельствам, а кто-то никак не смог привыкнуть к меняющимся ценникам в магазинах, и, только жалуясь и сетуя на несправедливость жизни, ничего не хотел менять в ней. Началась эпоха челноков и на рынки хлынул доселе непривычный заграничный ширпотреб. Стала развиваться приграничная торговля и у нас – сначала это была операция «change» – обмен нашего товара на их, потом люди начали целенаправленно закупать товары для продажи.

Я тоже в 1991 г. стала заниматься торговлей всякой мелочью – батарейки, лампочки, переноски, игрушки. Сначала было непривычно, а потом втянулась – когда за выходные удавалось заработать почти месячную зарплату на заводе (которую задерживали месяцами), поневоле быстро ушли мысли, что все эти годы ты учился совсем не этому и совсем не так представлял свою карьеру... Из нас не вышло крупных предпринимателей – не было достаточно оборотных средств, а легальное кредитование не было развито как сегодня, но с торговлей было связано много лет жизни. Сейчас мы оба работаем по специальности, муж – экономист на ООО «Никольск», я – экономист по планированию и отчетности в ОАО ДЭК «Дальэнергосбыт» [17. Соч. 22].

В качестве первого этапа челночества обычно называют «change» – обмен российского товара на китайский. В интервью Т.К. – бывшая «челночница» и бывшая учительница одной из школ Владивостока – вспоминает, что свой бизнес она начала в 1991 г., когда ее мужа направили в командировку в Китай. От знакомых они узнали, что в Китай нужно везти электроутюги, чайники, одноконфорочные плиты, дюралюминиевые ведра. Взяв с собой этих товаров примерно на 500 руб., в Китае муж Т.К. обменял их на две кожаные куртки, которые во Владивостоке были проданы за 4 тыс. руб. Так появился первоначальный капитал. «Китайским» бизнесом семейная чета занималась менее двух лет. В скором времени он стал невыгоден и Т.К. «переключилась» на более дорогие корейские и японские товары [18. С. 99].

Бывший диджей из Арсеньева, который более 20 лет живет и работает в Суйфэньхэ (КНР), вспоми-

нает: «В 1995 году начал ездить в Китай на “чендж” – русские везли сюда все подряд – кастрюли, сковородки, ткани и меняли на местные китайские товары. Привозили сковородки, а увозили кроссовки. Я, например, за три метра офицерского сукна выменял 42 пуховика. За один электрический утюг можно было вообще кучу всего выменять. За один рубль давали 1,37 юаня, и когда приезжал, чувствовал себя богатым человеком. И отношение к русским было другое – за нами бегали, на нас молились» [19].

Если вхождение в статус «челнока» и торговца нелегко давалась инсайдерам, то для внешнего окружения новая реальность, связанная с открытостью внешних и внутренних границ и массовыми трансграничными потоками людей и товаров, также была некомфортной. Открытие границ в Приморском крае и Амурской области, снятие статуса погранзоны с Сахалинской области, портов Владивосток и Находка вызвали негативное отношение многих местных жителей, и даже массовые протесты.

Упрощенный въезд граждан из других регионов страны и из-за границы, по мнению протестовавших, усугублял криминальную обстановку, приводил к разгулу спекуляции, истощению природных ресурсов, а также ухудшению ситуации в социальной сфере в силу неподготовленности инфраструктуры. Так, сахалинская районная газета «Тымовский вестник» провела опрос, на котором 12 852 жителя Тымовского района заявили, что принятое без их согласия решение о снятии с Сахалинской области пограничного статуса – это «нарушение прав человека» [20. С. 137].

В представлениях многих дальневосточников понятия «закрытый» и «чистый, безопасный» город/регион и, наоборот, «открытый» и «грязный, опасный» оказались прочно связаны. С одной стороны: «Владивосток до перестройки был закрытым городом. Я помню ощущение надежности и уверенности, что во сколько бы ни пришел домой, так дома не волновались, как сейчас» [17. Соч. 20]. С другой: «стало странно и непонятно, что будет с нами дальше. В городе стало грязно и неудобно, отключения электроэнергии, воды. Невыплата зарплат» [17. Соч. 44]. «До Перестройки город Владивосток был военный город-порт. Город был закрыт от других стран и даже от других городов России. В паспорте у жильцов города стоял штамп «Закрытая зона». В отличие от других городов, он был спокоен и чист... В Перестройку город открыли для посещения как граждан страны, так и иностранцев. Люди стали выезжать в город в надежде на заработок, он стал грязным» [17. Соч. 70].

Рыночная торговля как профессия воспринимались окружающими как опасное и «нечистое» занятие. Моряк, 1956 г.р., вспоминает, что до открытия «город Находка по озеленению и чистоте занимал первое место по краю», а после «Китай открыл свои границы и наши рубли потекли за границу в обмен на

тряпки. Появились многочисленные биржи по бартеру чего угодно... Ну, а в город Перестройка принесла безработицу, бардак, хамство, торгашей, развал всего» [17. Соч. 57].

Таким образом, рыночная торговля как этап биографии значительного числа дальневосточников в 1990-е гг. определялась сочетанием пограничного социального статуса (маргинальности) с выполнением функции трансграничной торговли и внутрирегионального торгового посредничества.

В траектории «вхождения в рынок» можно выделить несколько этапов: «спекуляция» дефицитным товаром, полученным по талонам (причем эта нелегитимная советская практика становится массовой и нормализуется, особенно у пенсионеров); рыночная торговля как вторичная занятость; рыночная торговля как основная деятельность; поиск работы по специальности и «выход» из торговли.

Каждый этап «входа» мог занимать около года; в период, когда торговля была основным видом деятельности (около пяти лет), могли происходить переходы из одного рыночного сектора в другой в поисках большего дохода и более комфортных условий труда. Выход за пределы рыночного формата затруднялся «информационным пузырем» и общим недостатком качественных рабочих мест в 1990-е гг.

Отношение граждан к стихийным рынкам и свободной торговле (особенно трансграничной) демонстрирует ассоциацию открытых границ и свободы торговли с беспорядком, опасностью и «нечистотой» города и региона. В то же время происходит быстрая хабиитуализация и нормализация торговых практик, рынки становятся привычной частью города и городской повседневности.

Сравнение источников, возникших непосредственно в 1990-е гг. и записанных постфактум, показывает, что актуальное восприятие рыночной торговли и историческая память о ней различаются. В условиях кризиса сам факт выживания (благодаря торговле) воспринимался как безусловное благо. Когда кризис остается позади, ситуация выживания (и работа на открытых рынках) вспоминаются как унижительный и ненужный опыт. Акцент в воспоминаниях делается на экстремальных или экзотичных ситуациях опыта торговли, которые выводят эту часть жизни за пределы нормальной биографической траектории.

В целом анализ комплекса источников показывает, как в условиях трансформационного кризиса дальневосточники проявили способность к адаптации, т.е. готовность к тому, чего в советской реальности никогда не было и не могло быть, а открытые рынки выступили в качестве первоначальных очагов социального гомеостаза – относительно изолированных простых сообществ, пытающихся выжить в агрессивной и динамично изменяющейся внешней среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Климова С.Г. Концептуализация роли челнока ее исполнителями // Социологические исследования. 2008. № 4 (288). С. 52–61.
2. Ядова Е.Н. Предпосылки смены профессиональной занятости первой волны челноков // Социологические исследования. 2008. № 4 (288). С. 62–66.

3. Яковлев А.А., Голикова В.В., Капралова Н.Л. Российские «челноки» – от предпринимателей поневоле к интеграции в рыночное хозяйство // Мир России. Социология. Этнология. 2007. Т. 16, № 2. С. 84–106.
4. Радаев В.В. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М. : ГУ ВШЭ, 2007. 220 с.
5. Григоричев К.В., Дятлов В.И., Тимошкин Д.О., Брызгина Д.Е. Базар и город: люди, пространства, образы. Иркутск : Оттиск, 2019. 288 с.
6. Рыжова Н.П. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков» // Экономическая социология. 2003. Т. 4, № 5. С. 54–71.
7. Журавская Т.Н. «Китайский» торговый центр vs. «китайский» рынок: что изменилось со времени запрета на торговлю иностранцев на розничных рынках (На примере Амурской области)? // Полития. 2012. № 4. С. 104–123.
8. Шибутани Т. Социальная психология. Ростов н/Д. : Феникс, 1999. 539 с.
9. Асмолов А.Г., Шехтер Е.Г., Черноризов А.М. Преадаптация к неопределенности как стратегия навигации развивающихся систем: маршруты эволюции // Вопросы психологии. 2017. № 4. С. 3–26.
10. Прокапало О.М. Региональная социально-экономическая динамика: Дальний Восток и Забайкалье / отв. ред. П.А. Минакир. Хабаровск : РИОТИП, 2003. 256 с.
11. Мотрич Е.Л. Дальневосточный регион в демографическом пространстве России: пореформенный тренд // Пространственная экономика. 2017. № 3. С. 133–153.
12. Крушанова Л.А. Влияние реформ 1990-х гг. на динамику трудовых ресурсов на Дальнем Востоке России // Труды Института истории, археологии и этнографии ДВО РАН. 2019. № 22. С. 57–75.
13. Рыжова Н.П. Благовещенск: в поисках «чайнатауна» // Этнографическое обозрение. 2008. № 4. С. 17–31.
14. Деваева Е.И. Экономическое сотрудничество Дальнего Востока России со странами Северо-Восточной Азии: состояние, проблемы, перспективы // Проблемы Дальнего Востока. 2004. № 1.
15. Личный архив автора. Письма 1990–2001 гг.
16. Личный архив автора. Интервью с А.П. 2013 г.
17. Архив Отдела социально-политических исследований Института истории, археологии и этнографии ДВО РАН. Воспоминания (сочинения). 2013–2014 гг.
18. Ковалевская Ю.Н., Крушанова Л.А. Становление предпринимательства на Дальнем Востоке России в 1960 – начале 1990-х гг.: от баракхолки к рынку // Россия и АТР. 2013. № 4 (82). С. 96–112.
19. Диджей из Суйфэнхэ Сергей Сандул: «Сунька – это русский город» // Новости Владивостока на VL.RU. 23 октября 2013 г. URL: <https://www.newsvl.ru/vlad/2013/10/23/117442/#ixzz6Mnq8GL00>
20. Коняхина А.П. Власть и общественно-политические настроения дальневосточников в переходный период (вторая половина 1980 – начало 1990-х годов) // Вестник ДВО РАН. 2008. № 2. С. 133–139.

Статья представлена научной редакцией «История» 27 июля 2021 г.

Market Trade as a Stage of the Far Eastern Citizens' Life Trajectory (The 1990s)

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal, 2021, 469, 144–150.

DOI: 10.17223/15617793/469/19

Yuliya N. Kovalevskaya, Institute of History, Archaeology and Ethnography of the Peoples of the Far East, FEB RAS (Vladivostok, Russian Federation). E-mail: tupa67@mail.ru

Keywords: Russian Far East; market trade; open markets; “chelnoki”; everyday life.

On the basis of biographical sources, the article shows the experience of ordinary trade participants' work at “open markets” in the long historical retrospective (about 10 years). Differences in the perception of the new lifestyle and social status at the time of the events (by letters) and post factum (in memories) are analyzed. The article used the previously unknown complex of documents from the author's personal archive – the correspondence of a Far Eastern family for 1991–1999 (81 letters), as well as memoirs about the 1990s (74 essays) recorded in 2013–2014 and stored in the Archive of the Department of Socio-Political Research of the Institute of History, Archaeology and Ethnography of the Far Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences. The focus is on the ways of rationalizing the people's choice to trade, and on the identification of the stages of involvement in trading practices, the range of changes in forms of activity within the market format, and results in solving everyday problems by trading. There are several stages in the trajectory of “entering” the market: “speculation” with scarce goods obtained with ration stamps and clothes coupons (moreover, this illegal Soviet practice is becoming a wide-spread phenomenon and a norm, especially among pensioners); market trade as secondary employment; market trading as the main activity; job search by specialty and “exit” from trade. Each “entry” stage could take about a year; when trade was the main activity (about five years), people could move from one market sector to another in search of more income and more comfortable working conditions. Going beyond the market format was hampered by the filter bubble and the general lack of good jobs in the 1990s. The comparison of sources that emerged directly in the 1990s and those recorded later shows that the actual perception of market trading and the historical memory of it are different. In a crisis, the fact of survival (and necessity entrepreneurs) was perceived as an unconditional benefit. With the crisis behind, the survival situation (and trade) is remembered as a humiliating and unnecessary experience outside the normal biographical trajectory. On the whole, in the conditions of the transformational crisis, the Far East citizens showed the ability for pre-adaptation – readiness for new forms of activity without preparation in the previous experience of the Soviet person, and “open markets” acted as the initial centers of social homeostasis – relatively isolated communities trying to survive in an aggressive and dynamically changing economic space.

REFERENCES

1. Klimova, S.G. (2008) Kontseptualizatsiya roli chelnoka ee ispolnitelyami [Conceptualization of the role of the shuttle trader by its performers]. *Sotsiologicheskie issledovaniya – Sociological Studies*. 4 (288). pp. 52–61.
2. Yadova, E.N. (2008) Predposylki smeny professional'noy zanyatosti pervoy volny chelnokov [Preconditions for the change of professional employment of the first wave of shuttle traders]. *Sotsiologicheskie issledovaniya – Sociological Studies*. 4 (288). pp. 62–66.
3. Yakovlev, A.A., Golikova, V.V. & Kapralova, N.L. (2007) Rossiyskie “chelnoki” – ot predprinimateley ponevole k integratsii v rynochnoe khozyaystvo [Russian “shuttle traders” – from reluctant entrepreneurs to integration into the market economy]. *Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya*. 16 (2). pp. 84–106.
4. Radaev, V.V. (2007) *Zakhvat rossiyskikh territoriy: novaya konkurentnaya situatsiya v roznichnoy torgovle* [Capturing Russian Territories: A New Competitive Situation in Retail]. Moscow: HSE.
5. Grigorichev, K.V. et al. (2019) *Bazar i gorod: lyudi, prostranstva, obrazy* [Marketplace and city: people, spaces, images]. Irkutsk: Ottisk.

6. Ryzhova, N.P. (2003) Transgranichnyy rynek v Blagoveshchenske: formirovanie novoy real'nosti delovymi setyami "chelnokov" [Cross-border market in Blagoveshchensk: the formation of a new reality by business networks of "shuttle traders"]. *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. 4 (5). pp. 54–71.
7. Zhuravskaya, T.N. (2012) "Kitayskiy" trgovyy tsentr vs. "kitayskiy" rynek: chto izmenilos' so vremeni zapreta na trgovlyu inostrantsev na roznichnykh rynkakh (Na primere Amurskoy oblasti)? ["Chinese" shopping center vs. "Chinese" market: what has changed since the ban on foreign trade in retail markets (on the example of Amur Oblast)?]. *Politiya – Politeia*. 4. pp. 104–123.
8. Shibutani, T. (1999) *Sotsial'naya psikhologiya* [Social psychology]. Rostov-on-Don: Feniks.
9. Asmolov, A.G., Shekhter, E.G. & Chernorizov, A.M. (2017) Preadaptation to Uncertainty as a Strategy of Developing Systems Navigation: The Ways of Evolution. *Voprosy psikhologii*. 4. pp. 3–26. (In Russian).
10. Prokapalo, O.M. (2003) *Regional'naya sotsial'no-ekonomicheskaya dinamika: Dal'niy Vostok i Zabaykal'e* [Regional socioeconomic dynamics: the Far East and Transbaikalia]. Khabarovsk: RIOTIP.
11. Motrich, E.L. (2017) Far East in Russian Demography: Trends during Reform. *Prostranstvennaya ekonomika – Spatial Economics*. 3. pp. 133–153. (In Russian). DOI: 10.14530/se.2017.3.133-153
12. Krushanova, L.A. (2019) Influence of the Reforms of the 1990s on the Dynamics of Labor Resources in the Russian Far East. *Trudy Instituta istorii, arkhologii i etnografii DVO RAN*. 22. pp. 57–75. (In Russian).
13. Ryzhova, N.P. (2008) Blagoveshchensk: v poiskakh "chaynatauna" [Blagoveshchensk: in search of a "Chinatown"]. *Etnograficheskoe obozrenie – Ethnographic Review*. 4. pp. 17–31.
14. Devaeva, E.I. (2004) Ekonomicheskoe sotrudnichestvo Dal'nego Vostoka Rossii so stranami Severo-Vostochnoy Azii: sostoyanie, problemy, perspektivy [Economic cooperation of the Russian Far East with the countries of North-East Asia: state, problems, prospects]. *Problemy Dal'nego Vostoka*. 1.
15. Author's Personal Archive. *Pis'ma 1990–2001 gg.* [Letters of 1990–2001].
16. Author's Personal Archive. *Interv'yu s A.P. 2013 g.* [Interview with A.P. 2013].
17. Archive of the Department of Socio-Political Research of the Institute of History, Archaeology and Ethnography of the Far Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences. *Vospominaniya (sochineniya). 2013–2014 gg.* [Memoirs (compositions). 2013–2014].
18. Kovalevskaya, Yu.N. & Krushanova, L.A. (2013) Stanovlenie predprinimatel'stva na Dal'nem Vostoke Rossii v 1960 – nachale 1990-kh gg.: ot barakholki k rynku [The formation of entrepreneurship in the Russian Far East in the 1960s – early 1990s: from flea market to market]. *Rossiia i ATR – Russia and the APR*. 4 (82). pp. 96–112.
19. VL.RU. (2013) *Didzhey iz Suyfen'khe Sergey Sandul: "Sun'ka – eto russkiy gorod"* [DJ from Suifenhe Sergey Sandul: "Sunka is a Russian city"]. [Online] Available from: <https://www.news1.ru/vlad/2013/10/23/117442/#ixzz6Mnq8GL00>
20. Konyakhina, A.P. (2008) Vlast' i obshchestvenno-politicheskie nastroyeniya dal'nevostochnikov v perekhodnyy period (vtoraya polovina 1980 – nachalo 1990-kh godov) [Power and sociopolitical sentiments of the Far East during the transition period (second half of the 1980s – early 1990s)]. *Vestnik DVO RAN*. 2. pp. 133–139.

Received: 27 July 2021