

Научная статья
УДК 39
doi: 10.17223/2312461X/47/5

Искусство (не) продавать: темпоральность торговли в селах Чукотки

Владимир Николаевич Давыдов^{1, 2}
Ольга Михайловна Шульгина³

^{1, 3} *Музей антропологии и этнографии им. Петра Великого (Кунсткамера) РАН,
Санкт-Петербург, Россия*

² *Чукотский филиал Северо-Восточного федерального университета
им. М.К. Аммосова, Анадырь, Россия*

^{1, 2} *davydov.kunstkamera@gmail.com*

³ *shulgina@kunstkamera.ru*

Аннотация. Анализируются особенности современной торговли на Чукотке, однако авторы фокусируются не столько на продажах, сколько на анализе факторов, которые сдерживают или препятствуют процессу реализации товаров. На примере полевых материалов, собранных в рамках четырех экспедиционных выездов в Анадырский и Чукотский районы Чукотского автономного округа в 2023 и 2024 гг., рассматривается темпоральное измерение торговых отношений в удаленных селах, анализируя возможные причины, ведущие к отсрочке, замедлению продаж дефицитных товаров, на которые имеется повышенный спрос. Рассматриваются локальные стратегии управления временем в контексте торговых отношений, анализируются используемые продавцами способы увеличения срока хранения продукции, что позволяет манипулировать сроком ее реализации. В данном контексте временное измерение предстает как относительное и изменяемое посредством активных действий самих местных агентов.

Ключевые слова: снабжение, торговля, дефицит, удаленность, меняющаяся материальность, Чукотка

Благодарности: исследование проведено при поддержке Российского научного фонда (грант № 23-18-00637) «Меняющаяся материальность Арктики и Сибири: технологии, инновации, инфраструктура» (руководитель – В.Н. Давыдов). Источник финансирования МАЭ РАН.

Для цитирования: Давыдов В.Н., Шульгина О.М. Искусство (не) продавать: темпоральность торговли в селах Чукотки // Сибирские исторические исследования. 2025. № 1. С. 80–98. doi: 10.17223/2312461X/47/5

Original article

doi: 10.17223/2312461X/47/5

The Art of (Not) Selling: Temporality of Trade in Chukotka's Villages

Vladimir N. Davydov^{1, 2}, Olga M. Shulgina³

^{1, 3} *Peter the Great Museum of Anthropology and Ethnography (Kunstkamera), St. Petersburg, Russian Federation*

² *Chukotka Branch of the Northern Federal University, Anadyr, Russian Federation*

^{1, 2} *davydov.kunstkamera@gmail.com*

³ *shulgina@kunstkamera.ru*

Abstract. The article is devoted to the analysis of the specific features of contemporary trade in Chukotka. The authors focus not so much on the fact of sales as on the analysis of the factors that constrain or hinder the process of selling goods. Using field materials gathered during four expeditions to the Anadyr and Chukotka districts of the Chukotka Autonomous Okrug in 2023 and 2024 as an example, the article examines the temporal dimension of trade relations in remote villages, analysing possible reasons leading to the postponement and slowdown of sales of scarce goods for which there is an increased demand. The article considers local strategies of time management in the context of trade relations, analysing the ways used by sellers to increase the period of product shelf life, which allows them to manipulate the period of its sale. In such a context, the temporal dimension appears as relative and changeable through the active actions of the local agents themselves.

Keywords: supply, trade, shortages, remoteness, changing materiality, Chukotka

Acknowledgements: The research was supported by the grant of the Russian Science Foundation (project No. 23-18-00637) “Changing materiality of the Arctic and Siberia: technologies, innovations, infrastructure” (PI – V.N. Davydov).

For citation: Davydov, V.N. & Shulgina, O.M. (2025) The Art of (Not) Selling: Temporality of Trade in Chukotka's Villages. *Sibirskie Istoricheskie Issledovaniia – Siberian Historical Research*. 1. pp. 80–98 (In Russian). doi: 10.17223/2312461X/47/5

Современные исследовательские статьи, освещающие жизнь в удаленных северных регионах, рассматривают практики снабжения, продажи товаров, обмена в ситуации множественных дефицитов, позволяющие получать необходимые продукты или услуги на местах (Кадук 2017; Liarskaya 2017; Васильева, Гаврилова 2022). Тем не менее существует множество ситуаций, когда товары и услуги не поставляются и не продаются в достаточном объеме не только и не столько из-за сложных транспортных схем и скудного снабжения. Проблемы со снабжением пищевыми продуктами и промышленными товарами описаны во многих посвященных Чукотке работах (Давыдова, Давыдов 2022; Ярзуткина 2022). В некоторых ситуациях в магазинах региона товар намеренно не продается или отсутствует в продаже. Попытаемся разобраться, по каким причинам товары могут не реализовываться в торговых точках Чукотского автономного округа.

Идея написания этой статьи появилась, когда мы проводили полевые исследования в г. Анадырь, пгт Провидения, селах Лаврентия, Лорино, Уэлен и Инчоун летом 2023 г. В каждом поселке мы оказывались за несколько дней до и, собственно, в момент разгрузки генгруза. Очевидно, что в период навигации в села приходят новые товары, но их продажи начинаются не сразу. В с. Уэлен мы стали свидетелями ситуации, которая дала серьезную пищу для размышлений: сразу после разгрузки в местных магазинах была иллюзия изобилия только что привезенных по воде дефицитных продуктов – были выставлены упаковки молока, йогурты, лотки яиц, ящики со свежими яблоками, покупатели толпились в «социальном» магазине в ожидании начала продаж с надеждой «успеть» купить дефицитные товары, однако привезенные «свежести» сразу не выставлялись на продажу. Таким образом, создавалась видимость разнообразия товаров, которые, вместе с тем, приобрести было нельзя. По словам продавца, товары не продавали, поскольку не были утверждены ценники, т.е. в магазины не были переданы накладные, а потому населению нужно было «немного подождать». Сложившаяся ситуация решалась более недели, и связано это было с тем, что продавцы ожидали подорожания в начале августа, потому и держали дефицитные фрукты и овощи – «свежести» – и молочные продукты (в основном ультрапастеризованное молоко и йогурты) до момента появления новых ценников. Поскольку цена должна была измениться, нужно было точно установить стоимость поступивших товаров. Так, приобрести желаемые и вновь привезенные во время навигации продукты нам не удалось. На полках стояли скоропортящиеся йогурты, лотки яиц и «свежести», но купить их было невозможно, поскольку не было «отмашки начальства из с. Лаврентия». Примечательно, что такие случаи на Чукотке – не редкость. В статье от 1936 г., посвященной хозяйству на Чукотке, А.Б. Марголин описал удивительно знакомый случай: «При заходе парохода “Охотск” в факторию Кресты было выгружено значительное количество продпромтоваров, при чем ни на один из них Чукотский трест не сообщал цены. При отсутствии радиосвязи фактория лишена была возможности с сентября до декабря получить цены из Анадыря и продавать товары. А ведь пароход стоял в Анадыре больше 12 суток. За это время торговый аппарат треста имел возможность скалькулировать цены и послать их во все фактории» (1936: 78).

В нашем исследовании показано, как происходит задержка/отсрочка продаж и какое влияние данный процесс оказывает на различные материальные объекты. Прежде всего мы коснемся проблемы меняющейся материальности реализуемых товаров. В ряде случаев мы рассмотрим: 1) изменение физического состояния пищевых продуктов в контексте стратегии их реализации в государственных и частных магазинах; 2) ка-

ким образом на объем продаж влияют такие факторы, как социально конструируемые образы и представления об удаленности и сезонности; 3) каким образом местные жители преодолевают дефицит посредством практик натурального обмена вещами и товарами; 4) процесс появления дефицита в сфере продажи потенциально востребованных и рентабельных вещей – предметов искусства и сувенирной продукции. Кроме того, в этой работе мы также остановимся на способах продажи / покупки различных товаров в контексте «жизненного» цикла продуктов.

Исследование базируется на конкретных примерах продаж/не продаж, которые авторы наблюдали во время четырёх экспедиций в Анадырском и Чукотском районах Чукотского автономного округа в 2023–2024 гг. Мы не будем напрямую касаться политики ценообразования, что может служить предметом отдельной дискуссии. Чрезмерно и порой совершенно неоправданно высокие цены в отдаленных селах Чукотки давно стали частью повседневности. Следует указать, что именно «заоблачно высокие» чукотские цены чаще всего оказываются в центре общественного внимания и обсуждения в СМИ и социальных сетях. Так, лидером высоких цен является г. Билибино, а высокая стоимость товаров действительно нередко становится основным фактором их непродаж: довольно часто товары с завышенными ценами разбирают в последнюю очередь из-за отсутствия альтернативы. В нашей статье мы сконцентрируемся на проблеме темпоральности продаж (их расположению на временной шкале) и стратегиях, связанных с длительной отсрочкой продажи товаров, привезённых в местные магазины, и имеющихся в наличии. В торговых точках могут сосуществовать различные темпоральные циклы, определяемые различными задачами и процессами: поставки, хранение продуктов, поддержание товарно-денежных и сырьевых потоков (Агапов 2022). Нередко местным жителям приходится совмещать различные темпоральности (временные режимы), в рамках которых действуют различные акторы (Ssorin-Chaikov 2017). Один из примеров подобного совмещения – расписание работы магазина (не всегда соблюдаемое) и временной режим изменения физических качеств пищевого продукта, который может меняться в зависимости от выбранной системы хранения.

Сельский магазин

Особенность сельского магазина заключается в том, что часто продавец и покупатель лично знакомы друг с другом. Соответственно, сельские магазины ориентированы на длительные отношения покупатель–продавец. Потребитель вынужден возвращаться в один и тот же магазин, иногда единственный в селе, и поддерживать отношения с продавцом, т.е. магазин является «точкой постоянных возвращений» (Davudov 2012)

в структуре микромобильности чукотского села. В этом смысле покупка/продажа товара персонифицирована и встроена в социальные отношения. В небольших селах, например в Инчоун и Нутэпэльмен, работает только один официальный магазин. В более крупных населенных пунктах их может быть больше (к примеру, в 2023–2024 гг. в с. Уэлен работало четыре продовольственных магазина, а в с. Канчалан – три), но вместе с тем их число не может расти бесконечно из-за ограниченного количества покупателей и спроса.

Магазин является важным пространством коммуникации жителей села. Довольно часто в торговых точках, особенно в момент начала реализации недавно привезенных товаров, наблюдаются очереди. Возникают очереди и во время продаж дефицитных товаров, спрос на которые может превышать предложение. В ряде сел кроме прочих подобным товаром является хлеб, поскольку выпекают его в ограниченном количестве.

Каждый магазин имеет официальные часы работы, но даже если покупатель придет в магазин вовремя, это еще не означает, что магазин открыт для посетителей или что им продадут необходимый товар. Например, иногда частные магазины закрыты в период отпуска и болезни хозяев или их родственников, а также в дни рождения или по любым другим причинам.

Летом 2023 и 2024 гг. магазины с. Уэлен практически не работали по расписанию. События в жизни села нередко выступали причиной временного его закрытия. Если в советское время частой причиной неработы магазина по графику было его закрытие на переучет, то во время разгрузки генгруза в сёлах Уэлен и Инчоун торгующий социальными товарами магазин закрывается на большую часть рабочего дня в связи с «необходимостью разгрузки контейнеров с корабля». Фактически магазины этих сел работали не более одного часа в первой половине дня с целью обеспечить жителей продуктами первой необходимости, в частности хлебом.

Во время привоза/разгрузки товара, а также в праздничные и предпраздничные дни магазины нередко работают по особому расписанию. Касается это в основном социальных магазинов, где зарплата продавцов фиксированная и не зависит от выручки. В с. Канчалан продавец подобной торговой точки ответила на вопрос покупательницы, работает ли магазин 3 января, ответила: «Работает так же, как и всегда. Только с 11 до 14 часов!» Это означало, что магазин работает, но по сокращенному графику, установленному руководством магазина. Нюанс заключается в том, что об изменении графика работы магазина жителей села оповещают в группе одного из мессенджеров. Соответственно, гости села или приезжие люди узнают о часах работы, раз-другой опоздав.

Такое непредсказуемое сокращение рабочего времени магазина создает повышение спроса на продукцию. К моменту его открытия, как

правило, образуется очередь. Жители стремятся приобрести недавно поступившие товары, а также хлеб. Дефицитного хлеба, выпекаемого небольшими партиями, может не хватать на всех. В некоторых селах ограничивают количество продажи хлеба или любого другого дефицитного товара в одни руки.

Архивные документы и публикации советского времени демонстрируют наличие периодического аудита со стороны различных инстанций, которые выявляли нарушения правил торговли и делали конкретные предписания для изменения ситуации. Задачи улучшения качества обслуживания покупателей присутствовали во многих официальных документах и касались как культуры обслуживания, так и способов хранения товаров. Уже в первой половине 1930-х гг. достаточно явно обозначилась проблема дефицита основных пищевых продуктов – мучных товаров, круп, сахара, соли, жиров, которые, по наблюдениям В. Ле-Мюра, «были совершенно недоступны для широких масс этого края» (1935: 41). С другой стороны, в то время наблюдалось непонимание покупательского спроса на Крайнем Севере и отсутствие грамотного планирования ассортимента и количества иных товаров: «Один из наших северных ОР-Сов на Оби получил в сентябре из Арктикснаба на 82 тыс. руб. готового зимнего и демисезонного платья, но ни одной дамской вещи. Здесь же в ноябре получено от Арктикснаба на 81 тыс. руб. обуви, из которой 90% парусиновых туфель. А бы тому, кто планировал и отправлял эту обувь, дал в руки зонтик, надел трусики и в этих парусиновых туфлях отправил по Оби прогуляться. Пусть воображает, что он на Кавказе» (Бергавинов 1937: 5). Такая тенденция прослеживалась и на Чукотке. Изучая один из документов из Научного архива МАЭ РАН (Л. 63–65), недоумение вызвали некоторые товары, завезённые на факторию Чаунской культбазы для нужд кочевого (!) населения в 1930–1931 гг. Так, среди совершенно не востребованных товаров упоминаются мужские и женские ботинки и галоши, белое мужское бельё, шерстяные носки и бумажные шарфы, разная мануфактура (т.е. различные ткани – сатин, ситец, бязь, сукно, молескин, тонкое прядево), шоколадные конфеты и бисквиты, кокосовые пуговицы и часовые ходики. А, к примеру, на Лаврентьевской фактории абсолютно не востребованными среди местного населения были завезённая обувь, манометры, инжекторы, водомерные краны, цемент и многое другое.

Трудности, связанные с своевременным завозом в Арктику, некачественными, невостребованными и несвежими товарами, также актуален достаточно давно. Например, в статье журнала «Советская Арктика» за 1936 г. мы находим, что в 1934 г. на мыс Шмидта и другие станции завезли муку 1932 г. помола, сухие овощи, произведённые в 1930 г., с фабричной маркой «брак» (А. А. 1936: 15), а масло прибывало на чукотские станции (бухта Провидения, мыс Шмидта, Уэлен, Ванкарем, остров

Врангеля) уже прогорклым (Там же: 15). Кроме того, анонимный автор статьи отмечает (Там же: 14), что скоропортящиеся продукты успевали испортиться уже на перевалочных базах, даже не успев дойти до покупателей. Например, осенью 1935 г. на базе во Владивостоке частично «совершенно погиб чеснок», а через две недели из-за плохого хранения начали портиться 700 тонн картофеля (Там же).

Похожую ситуацию авторы наблюдали в с. Канчалан в январе 2024 г. Мы имеем личный опыт, совершая покупки в одном из местных магазинов, где продавались рыбные консервы – сайра, полгода как просроченная, рахат-лукум «Азовский» со сроком годности, истекшим четыре года назад, пряники 2020 «года рождения». Особенно нас насторожила смесь «4 злака», произведенная в 2019 г. и, соответственно, просроченная на четыре с половиной года, имевшая неестественный серый оттенок и едкий гнилостный запах. Кроме того, в магазине можно было приобрести шоколад «Milka», просроченный на три с половиной года. Летом 2023 г. в с. Уэлен авторами был приобретен пакетированный чай, упакованный в далеком 2017 г., а летом 2024 г. в одном из магазинов села авторы купили баклажановую икру, изготовленную летом 2015 г., учитывая, что срок ее хранения ограничивается двумя годами. Отметим, что завхоз социального учреждения одного из сел, в котором проводились полевые исследования, рассказал, что нередко в навигацию привозят товары со сроком годности «на грани»; также случалось, что пищевые продукты приходили уже просроченными. Отказаться от подобных товаров он считал нерациональным, так как в таком случае село осталось бы вовсе без продовольствия. Приходят на ум слова Л.М. Хинчука: «Здесь происходит следующее: все берут, что дают (а дают то, что не нужно), лишь бы действительно выполнить в суммовом выражении план. А надо к этому относиться гораздо более серьезно» (Хинчук 1937: 4).

Следует заметить, что даты производства реализуемых в Чукотском и Анадырском районах товаров были значительно «старше», по сравнению с теми, которые один из авторов наблюдал в населенных пунктах Иульгинского района в 2018–2023 гг. – там встречались товары, просроченные в основном на 0,5–1,5 года.

Археология покупок: чем больше, тем лучше?

Общеизвестно, что качество пищевых продуктов изменяется с течением времени. Музеефикация пищи осложняется тем фактом, что «еда предназначена для потребления, а не для хранения» (Баранов, Гуляева 2017: 56). Хотя продукты и сложно сохранить в музейном пространстве, тем не менее музейные работники предпринимали попытки сохранить их. Например, образцы пищевых продуктов присутствуют в коллекциях

МАЭ РАН (например, съедобные травы и т.д.), обширная коллекция пряников хранится в фондах Российского этнографического музея.

И музей, и магазин содержат в своем пространстве витрины, ориентированные на визуальное восприятие экспонируемых предметов. Магазин в каком-то смысле может превращаться в музей нераспроданных товаров, которые, с одной стороны, могут создавать видимость ассортимента, с другой – подтолкнуть покупателя приобрести более свежую продукцию.

Для чукотского магазина очень важно разделение пространства на «сцену» и «закулисье» (Гофман 2000). Магазин не является складом в прямом смысле слова. Чукотский магазин – это скорее «сцена», «передний план» (Там же) с постоянно меняющейся экспозицией. Примечательно, что «декорации» на «сцене» чаще всего мотивированы очередностью выгрузки продуктов и товаров из контейнера. Также ввиду того что товары приходят партиями, довольно часто предметы из одной поставки могут соседствовать друг с другом. Соответственно, товары на прилавках местных магазинов представляют собой подобие археологических пластов – покупатель одновременно может увидеть товары с различным сроком хранения, поступившие в магазины в разные сезоны. В торговых точках на прилавках размещаются «наслоения» залежалых и вновь привезенных продуктов, а свежая продукция может перемешиваться с просроченной. Материальные объекты в данном случае позволяют скрыть «культурные биографии» определенных товаров (Коруттофф 1986), увеличивая, таким образом, вероятность того, что старые товары будут реализованы.

Чтобы создать «визуальный образ» свежего товара, продавцы могут применять специальные технологии, устраивать своего рода театрализованные представления, сопровождающиеся выстраиванием «декораций» (Гофман 2000), которые преследуют цель манипуляции с темпоральностью. Здесь используется целый спектр технологий – повседневных операций, используемых продавцами. К примеру, скрыть истинный срок годности позволяют продаваемые в пакетах россыпь – очень сложно идентифицировать дату поставки расфасованных товаров – печенья, пряников, конфет, круп, макарон и др. Ключевым маркером выступает дата расфасовки товара по пакетам в магазине, что «обнуляет» дату производства и упаковки товара и позволяет увеличить декларируемый срок его хранения. Интересно, что в ряде чукотских магазинов на пакетах с россыпью и упакованных в магазине товарах можно увидеть целую серию ценников, которые наклеены один поверх другого. Переклейка ценников – это, в принципе, одна из широко распространенных стратегий не только в случае необходимости изменить стоимость товара, но и «омолодить» его.

Каким образом местные продавцы поступают со скоропортящимися товарами, если есть риск их нереализации? На помощь приходит морозильное оборудование – лари. Технология заморозки широко распространилась в арктических селах и используется как в домашних условиях, так и в магазинах. На Чукотке обычным товаром являются замороженные фрукты (например, мандарины и яблоки), пирожки, чебуреки, пирожные, торты и т.д. В чукотских магазинах практически круглогодично можно приобрести замороженную в полиэтиленовых пакетах квашеную капусту. Она нередко выступает как заменитель фруктов и важный источник витамина С, особенно накануне навигации, когда в магазинах отсутствуют какие-либо «свежести». Колбасные изделия, имеющие непродолжительный срок хранения, обычно сразу замораживают и реализуют в течение года.

Отдельного внимания заслуживают хлебобулочные изделия, которые имеют несколько степеней свежести. В зависимости от этого формируется особая селективная стратегия реализации: продавцы стараются в первую очередь продать нереализованный в предыдущие дни и уже несвежий хлеб, мотивируя это тем, что «сегодняшний еще не испечен, будет позже». При этом, несмотря на декларируемое отсутствие свежего хлеба, «для своих» – обычно для родственников и знакомых, нередко откладывается «сегодняшний» хлеб, который может продаваться «через служебный вход». Если хлеб не удастся распродать, то точно так же, как и другие товары, его замораживают, чтобы иметь запас в тех случаях, когда по каким-либо причинам возникает дефицит.

Однако существует и прямо противоположная стратегия продаж. Например, в с. Инчоун в единственном сельском магазине мы увидели минимальный, самый необходимый ассортимент товаров. На вопрос, есть ли залежалые товары, продавец с гордостью ответила, что товаров мало, зато нет ничего просроченного, что было абсолютной правдой.

Квази-изобилие может конструироваться, к примеру, путем «распыления» товаров по поверхности прилавка или «выстраивания» в пирамиды большого количества минимального ассортимента товаров. Яркий пример – магазин с. Лаврентия, где весь ассортимент, представленный в июле 2023 г., ограничивался альтернативой выбора между мартини и тремя десятками яиц. На обратном пути, к нашему удивлению, даже эти товары были раскуплены.

Переброска товаров

Ранее мы уже отмечали, что появление товаров может быть связано с постепенной разгрузкой контейнеров и хранилищ. Еще одним фактором типичным для Чукотки, является переброска товаров из одного магазина

в другой, если несколько точек принадлежит одному владельцу. Например, в пгт. Эгвекино работают две сети магазинов, которые принадлежат одному владельцу. В магазинах этих сетей искусственно создается диспропорция и дисбаланс товаров, что вынуждает покупателей ходить из одного магазина в другой в поисках необходимого. Тот же самый принцип работает на микроуровне и в с. Уэлен, заставляя покупателей забыть, что два магазина принадлежат одному владельцу. Похожие ситуации можно наблюдать и в сетевых магазинах в мегаполисах.

Переброска и перераспределение товаров на Чукотке прослеживаются не только на микроуровне, т.е. на уровне сел, но и в масштабах всего округа – на макроуровне. Так, в чукотских магазинах не работает ни принцип кумулятивности, ни модель песочных часов – уменьшения количества товаров от привоза до привоза. Дело в том, что в крупных населенных пунктах всегда имеется старый запас, который перебрасывается из центра на периферию. Это приводит к замещению «тектонических пластов», что влечет появление в селах «новой» просрочки. Так, побывав в с. Уэлен в июле 2024 г., нами были обнаружены просроченные с 2022 г. рыбные консервы, которые, тем не менее, отсутствовали в продаже в 2023 г.

За наличку и по карте

Своеобразным маркером свежести в селах Чукотского района является разграничение продуктов на две категории: те, которые продают за наличку и по карте. Нужно отметить, что наличка как таковая в селах является дефицитом, поскольку банкомат и отделение банка есть только в районном центре, в с. Лаврентия. По словам информантов, когда-то в Уэлене также был банкомат, но поскольку он требовал обслуживания и часто выходил из строя, от его использования отказались. Так, в большинстве случаев продавцы сельских магазинов приветствуют покупки за наличный расчет, а оплата через терминал воспринимается ими, скорее, как вынужденная необходимость.

Современная система платежей с использованием банковского терминала несколько затруднила продажу просроченных товаров. Тем не менее даже в оборудованных терминалами магазинах часть товаров продавцы отпускали только за наличные средства, ссылаясь на то, что терминал не работает или «эти товары не пробиваются через терминал» и т.п. Чаще всего продавцы сразу обозначали, что конкретный желаемый товар можно приобрести исключительно за наличные средства, мотивируя отказ продать товар по безналичному расчёту тем, что «товар почему-то не отображается в системе, и, соответственно, купить можно только за наличку». В таких случаях, требовать расчета по карте бессмысленно. К примеру, в с. Уэлен только за наличный расчет можно

было приобрести просроченные (и, вероятно, уже давно списанные) овощи, размороженную копченую птицу с неизвестной датой изготовления и неопределенным сроком годности, а также рыбу, излишки которой жители села сдают хозяевам местных магазинов и которая, без сомнения, не проходит по актам приемки, что экономически выгодно торговой точке.

Отдельным пунктом является продажа товаров в долг. В ряде чукотских магазинов товары отпускают в долг (как и во многих сельских магазинах Арктики и Сибири), записывая сумму и фамилию продавца в отдельной тетради. Иногда покупателя просят расписаться для подтверждения достоверности сделки. В долг продают лишь тем, кто доказал свою благонадежность и возвращал его. Например, охотно обслуживают в долг пенсионеров, зная, что они могут полностью расплатиться или вернуть часть долга после получения пенсии.

Дело случая

На Чукотке продажа и ее факт во многом детерминированы социальными факторами. Потенциально непродаваемое продается, например, когда человек, приобретающий просроченный товар, иногда играет в своего рода лотерею в надежде приобрести свежие продукты. Так, в серии «неудачных» покупок иногда может встретиться довольно свежий, не испорченный и пригодный в пищу продукт. В данном контексте важно рассмотреть запреты и этические нормы. Например, не принято спрашивать о сроках годности, не принято возвращать товар или жаловаться администрации. Значительным психологическим аспектом является то, что покупатель и продавец чаще всего лично знакомы и покупателю крайне неловко разглядывать упаковки и проверять сроки годности продуктов, а потому каждый раз для него загадка – приобретаемый товар свежий или давно просроченный. Исходя из нашего опыта, борцов с просрочкой практически не существует, мотивируется это тем, что «себе дороже будет» или что отсутствуют альтернативные точки продаж.

Факт продажи, таким образом, на Чукотке означает несколько больше, чем безличная и технологичная продажа на маркетплейсах или в супермаркетах на «материке». Она имеет много сходств с понятием «охотничья удача» в локальных сообществах Сибири (Намаюн 2012; Brandišauskas 2017). В чукотских магазинах люди «охотятся» на продукты, товары, ценные вещи. И тем ценнее и вкуснее на Чукотке кажется довольно непримечательный для рядового покупателя сетевого магазина на материке продукт. Нужно суметь найти дефицитный товар в магазине, успеть купить до того, как его приобрели конкуренты или он испортился. И этот продукт будет тем ценнее, чем сложнее его заполучить. Покупка свежего товара – это то, что приносит радость и положительные

эмоции для «охотника» и членов его семьи. Тем не менее жители Чукотских сел охотно делятся друг с другом новостями о привезенных в местные магазины товарах в социальных сетях. Довольно часто в местных чатах появляются такие сообщения: «В магазин “Катюша” свежести привезли!», «Яйцо привезли в магаз», «В “Каскаде” тоже все свежее завезли, выставляют», «Здравствуйте, на АЗС завезли бензин». Интересно, что наряду с новостями о завозе продуктов в чатах нередко встречаются вопросы односельчан, адресованные друг другу: «Кто может продать полбулки хлеба?», «У кого есть несколько яиц в займы?» и т.д.

Иногда лотерея бывает поистине беспроигрышной. Отсутствие факта продажи наблюдается тех случаях, когда продавец просто дарит товар посетителю. Например, в день своего рождения продавец одного частного магазина в с. Уэлен угощал некоторых посетителей продуктами. Безусловно, подобные действия позитивно влияли на имидж магазина и закрепляли связь между покупателем и продавцом, как бы гарантируя последнему будущие выгодные продажи.

Свежесть бывает только одна?

Продажи и их отсутствие связаны с темпоральностью товара, т.е. с физическим состоянием продукта, который характеризует определенную стадию его бытия. Продукт может проходить несколько материальных стадий продаж/непродаж. Репрезентативным является пример яблок. Так, нереализованные в течение определенного времени и потерявшие товарный вид яблоки могут позже продаваться в замороженном виде, что позволяет «продлить» срок годности продукта на практически неограниченное время. Летом 2024 г. в магазинах с. Лаврения продавались яблоки только в замороженном виде. По словам продавца, эти фрукты были привезены еще в предыдущую навигацию. Надо сказать, что яблоки в замороженном виде показались нам «деликатесом», они напоминали запеченные в духовке фрукты, только более сочные.

Некоторые магазины имеют гибридную природу не только продажи, но и производства, соединены с пекарнями, производят свои товары, т.е. являются активными агентами производства материальности. В июле 2024 г. в уэленском магазине оставалось буквально 2–3 кг свежих яблок. На наш вопрос о времени последнего завоза фруктов продавец ответила, что последняя поставка была еще в прошлом году прямо перед Новым годом. Понимая, что мы неместные, продавец настойчиво отговорила нас покупать пролежавшие полгода в магазине яблоки по причине того, что они были «уже коричневые внутри». При этом, хотя мы настаивали на покупке, она категорически отказалась продавать нам «плохие яблоки». Несколько дней спустя мы поняли, что финальной стадией

«жизни» яблок на Чукотке является предложение «свежеиспеченных пирожков», в которых нераспроданные и лежалые яблоки используются в качестве начинки.

Отсутствие аудита

Даже в сезон урожая и несмотря на ожидаемое понижение цен во время навигации вновь поступившие товары могут реализовываться по сильно завышенным ценам. Причиной тому служит, прежде всего, отсутствие конкуренции и контроля со стороны государственных надзорных органов, органов местного самоуправления, а также общественных объединений. В конце июля 2024 г. после частичной разгрузки генгруза в с. Ларентия появились свежие «сезонные» груши и яблоки по цене 1100 и 900 рублей за кг соответственно. Для сравнения укажем, что в Анадыре и в пгт Провидения в это же время цена была в два раза ниже. Такое положение, как вспоминают местные жители старшего поколения, резко контрастирует с советским временем, когда завоз продуктов был регулярным, цены определялись государством, проводилась регулярная санитарная проверка торговых точек, проверка качества обслуживания, а также работа по выявлению и пресечению спекуляции. Так, в 2023 г. глава МУП СХП «Канчаланский» в одной из бесед рассказал, что в советские годы даже оленеводов было трудно чем-либо удивить: на вертолетах тундровикам в оленеводческие бригады завозили всё, вплоть до свежего винограда.

Искусство не продавать за пределами магазинов: аэропорт

Отсутствие или уменьшение, при наличии высокого спроса, объема продаж характеризует и другие сферы на Чукотке, например, логистическую. Так, билеты на некоторые авиарейсы компании-монополиста «ЧукотАВИА», которая осуществляет перевозку пассажиров внутри Чукотского автономного округа, не продаются заранее ни в кассах, ни на сайте. Несмотря на то, что на своем официальном сайте перевозчик декларирует, что открытие продажи билетов на рейсы из Анадыря начинаются за 30 дней до даты вылета, по факту это не соответствует действительности (Действующий план-график). В сущности, на рейс можно записаться в списке в аэропорту, а реально купить билет, а реально купить его можно исключительно в день вылета после подтверждения рейса. На практике же оказывается, что к моменту вылета все места уже «забронированы» и единственная возможность улететь в какое-либо село – это надеяться, что какой-то пассажир просто не пришел, решив добраться до места назначения альтернативным способом (например, по

воде в период навигации, на Трэколе или снегоходе в зимнее время), демонстрируя местным жителям «искусство не быть подвластным» (Scott 2009) не только социальным факторам и государству, но и природе.

В одной из групп в соцсетях жители ЧАО, устав от невозможности изменить ситуацию, поделились следующей информацией: «Нам (как и с. Усть-Белая. – *В.Д., О.Ш.*) тоже сегодня (5 ноября 2024 г. – *В.Д., О.Ш.*) отказали в дополнительном рейсе на с. Ламутское и Чуванское (из с. Марково. – *В.Д., О.Ш.*), потому что в с. Чуванское не готова полоса для самолета. Но ведь ЧукотАВИА прекрасно знает, что туда как два года не летает дашка (самолет ДНС-6. – *В.Д., О.Ш.*), потому что полоса не пригодна для самолета, только вертолет. Не будем опускать руки, конечно, но это просто кошмар! Нас столько пассажиров, следующий плановый рейс будет только 28 ноября, но возьмут из (уже записанных. – *В.Д., О.Ш.*) 15 человек только 6 отсюда, как быть? Почему не пустить вертолет, прислали же на Чукотку 2 вертолета, чтоб чаще выполнять рейсы, ни в одном глазу не видно. Раньше рейсы были раз в 2 недели в каждое село. Сейчас вот так страдаем. А что будет дальше? Раз в полгода? Или на оленях и собаках будем между селами перемещаться?»

Невозможность приобрести проездные документы заблаговременно (еще раз подчеркнем, что продажа билетов часто начинается только в день вылета после подтверждения рейса и только при наличии мест) наряду со сложными метеоусловиями создает для пассажиров ситуацию крайней неопределенности, влечет за собой сложность, даже невозможность, спланировать свое перемещение и распорядиться своим временем. Для приобретения билета «на посадку» необходимы изрядные навыки и умения, а само приобретение возможности имеет много общего с вышеупомянутыми представлениями охотников об удаче (Namayon 2012; Brandišauskas 2017).

«Искусство не продается!..»

На Чукотке вообще многое не продается, и это гордое восклицание русского писателя приобретает скорее оттенок грустной констатации факта. К примеру, во время экспедиции в с. Уэлен в июле 2023–2024 гг. авторы хотели приобрести изделие, выполненное резчиками легендарной Уэленской косторезной мастерской (официально – Центр развития народных промыслов «Уэленская косторезная мастерская»). Тем не менее на месте мы столкнулись с тем, что изделий Уэленской косторезки (будь то гравированные или резные вещи) не было в наличии, несмотря на практически полное отсутствие туристов или вахтовых рабочих в селе. Новые изделия, которые все же имелись и хранились у заведующего мастерской, которые резчики и граверы изготовили в течении года, оказались, согласно четкому, переданному из окружного центра или с

материка списку директора, для экспонирования на выставках, в которых мастерская принимала участие. Кроме того, в селе наблюдался дефицит сырья, которое начиная с постсоветского времени ежегодно закупается в районном центре Чукотского района, а, собственно, клык-сырец заготавливают охотники морзвербойных общин «Лорино», «Лаврентия» и «Дауркин». Фактически в описанной ситуации пересекаются две взаимосвязанные и равнозначные задачи, решение которых сопряжено с проблемой двойного дефицита: дефицит сырья и дефицит изделий. Обмен остается важнейшей альтернативой купли-продажи на Чукотке и позволяет перераспределять ресурсы в условиях дефицита.

Искусство обмена

Укажем на тот факт, что на Чукотке до сих пор актуальны отношения обмена, причем речь идет не только и не столько о сохранившейся до сегодняшнего дня практике традиционного обмена продуктами оленеводства и зверобойного промысла морского зверя между жителями прибрежных районов и тундровиками (Bogoras 1904: 53; Богораз 1934; Kgurjik 2000: 50), сколько об обмене различными ресурсами. В с. Уэлен, к примеру, косторез-частник выменивал у вахтовиков-строителей, возводивших новые коттеджи, остатки стройматериалов на свои художественные изделия. Каждый из участников такого бартерного обмена получил желаемое: косторез обеспечил себя материалами для постройки гаража, а рабочие приобрели дефицитные сувениры. В с. Канчалан, по словам руководителя одного из коммунальных предприятий села, стройматериалы время от времени обмениваются на продукты – оленину.

Заключение

Наблюдаемые сегодня в населенных пунктах Чукотки торговые отношения позволяют сделать выводы, заслуживающие отдельного внимания и дополнительного исследования:

1. Недостаток ассортимента, дефицит местные жители преодолевают за счет азарта, при этом покупка товаров приобретает эмоциональную окрашенность. Дефицит товаров в каком-то смысле компенсируется за счет позитивных эмоций от приобретения необходимых товаров.

2. В свою очередь, это подталкивает к важным выводам: в различных социокультурных средах покупка осмысливается по-разному, имеет различные ценностные и моральные характеристики. «Общество потребления» и экстенсивного использования в центрах, «купание» в изобилии, чрезмерность резко контрастируют с локальными практиками приобретения дефицитных товаров в удаленных селах Чукотки.

3. В качестве дефицита могут выступать не только продукты, стройматериалы, бытовые вещи, но и предметы народного декоративно-прикладного искусства. Ожидание изобилия не всегда совпадает с «тонкими настройками» (Bereznitsky 2022) реальности, определяемыми социальными, экологическими и культурными факторами.

4. В локальных и удаленных от окружного центра сообществах Чукотки не спрос порождает предложение, а наличие товаров «делает» рынок. При этом наличие товаров не всегда означает возможность покупки или продажи. Здесь все зависит от бесконечного количества факторов. Старое может означать новое – незаметно на рынок попадает «новая» «просрочка», примешиваясь к действительно свежим товарам и создавая тем самым иллюзию изобилия. Свежие же продукты могут быть выставлены, но не продаваться по причине отсутствия накладных и ценника.

5. На полках магазина отчетливо прослеживается разница в отношении центр – периферия, свидетельствующая о продовольственном неравенстве. В районном центре и удаленных селах количество товаров и ассортимент существенно отличаются.

В данном контексте отношения продавца и покупателя скрепляет не только и не столько факт продажи. Сама передача товара кому-то является длительным процессом, а не одномоментным явлением. Связь участников торговли друг с другом, а также с торговой точкой осуществляется также посредством отсутствия продажи. Именно то, что товар не продают, создает необходимость постоянного мониторинга мест возможной продажи, делает товар особенно желанным, а саму покупку – эмоционально воспринимаемой. В этом смысле собственно торговля в удаленных селах Чукотки в условиях множественных дефицитов товаров, площадей, топлива, средств передвижения, инфраструктуры, кадров является филигранным искусством.

Список источников

- А. А.* Оздоровить работу Арктикснаба // Советская Арктика. 1936. № 6. С. 12–16.
- Аганов М.Г.* Плазмагазины Обского Севера: ландшафты мобильности и режимы темпоральности // Антропологический форум. 2022. № 54. С. 160–190.
- Баранов Д.А., Гуляева Е.Ю.* Об этнографическом описании пищи // *Experto crede Alberto*: сб. ст. к 70-летию Альберта Кашфулловича Байбурина. СПб.: Изд. Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2017. С. 46–65.
- Бергавинов С.А.* О разветвлении советской торговли на Крайнем Севере // Советская Арктика. 1937. № 2. С. 3–13.
- Богораз В.Г.* Чукчи. Авторизованный перевод с английского. Ч. I. Л., 1934.
- В. Ле-Мюр.* Снабжение севера Якутии и Чукотки // Советская Арктика. 1935. № 2. С. 40–44.
- Васильева В.В., Гаврилова К.А.* Обменные практики и социальные сети как механизмы преодоления дефицитов в локальных сообществах Таймыра и Камчатки // Антропологический форум. 2022. № 54. С. 99–131.
- Гофман И.* Представление себя другим в повседневной жизни / пер. с англ. и вступ. ст. А.Д. Ковалева. М.: КАНОН-пресс-Ц; Кучково поле, 2000.

- Давыдова Е.А., Давыдов В.Н. Вторая жизнь продовольственных товаров: темпоральность пищи и парадоксы снабжения на Чукотке // Антропологический форум. 2022. № 54. С. 132–159.
- Действующий план-график открытия предварительной продажи, бронирования на рейсы, выполняемые АО «ЧукотАВИА» // Расписание. URL: <https://chukotavia.ru/ru/article/view/id/498> (дата обращения: 21.11.2024).
- Кадук Е.В. Рыночный обмен и практики дележа в Анабарском районе республики Саха (Якутия) // Этнографическое обозрение. 2017. № 6. С. 111–127.
- Марголин А.Б. О хозяйстве на Чукотке // Советская Арктика. 1936. № 6. С. 71–79. Научный архив МАЭ РАН. Ф. К-V. Оп. 1. Д. 531а.
- Хинчук Л.М. Внедрить на Крайнем Севере советскую культурную торговлю // Советская Арктика. 1937. № 3. С. 3–6.
- Ярзуткина А.А. «Тяжелый бизнес»: торговля алкоголем в селах Чукотки // Антропологический форум. 2022. № 54. С. 191–224.
- Berezniitsky S.V. Fine-tuning own world // J. Sib. Fed. Univ. Humanit. soc. sci. 2022. Vol. 15, № 2. P. 220–233.
- Bogoras W. The Chukchee. Material culture. New York, 1904.
- Brandišauskas D. Leaving Footprints in the Taiga: Luck, Spirits and Ambivalence among the Siberian Orochen Reindeer Herders and Hunters. London: Berghahn, 2017.
- Davydov V.N. Temporality of movements of northern Baikal reindeer herders, hunters and fishermen // Journal of Ethnology and Folkloristics. 2012. № 6 (1). P. 27–47.
- Hamayon R.N. The Three Duties of Good Fortune 'Luck' as a Relational Process among Hunting Peoples of the Siberian Forest in Pre-Soviet Times // Social Analysis. 2012. Vol. 56, № 1. P. 99–116.
- Kopytoff I. The Cultural Biography of Things: Commoditization as Process // The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective / ed. by A. Appadurai. Cambridge: Cambridge University Press, 1986. P. 64–92.
- Krupnik I.I. Reindeer Pastoralism in Modern Siberia: Research and Survival During the Time of Crash // Polar Research. 2000. Vol. 19, № 1. P. 49–56.
- Liarskaya E. "Where Do You Get Fish?" Practices of Individual Supplies in Yamal as an Indicator of Social Processes // Sibirica. 2017. Vol. 16, № 3. P. 124–149.
- Scott J.C. The Art of Not Being Governed: An Anarchist History of Upland Southeast Asia. Yale University Press, 2009.
- Ssorin-Chaikov N. Two Lenins: A Brief Anthropology of Time. Chicago: University of Chicago Press, 2017.

References

- A. A. (1936) Ozdorovit' rabotu Arktiksna [Improve the work of ArktikSnab], *Sovetskaia Arktika*, 6, pp. 12–16.
- Agapov M.G. (2022) Plavmagaziny Obskogo Severa: landschafty mobil'nosti i rezhimy temporal'nosti [Floating Shops in The Ob North: Landscape of Mobility and Modes of Temporality], *Antropologicheskii forum*, 54, pp. 160–190.
- Baranov D.A., Guliaeva E.Iu. (2017) Ob etnograficheskom opisaniu pishchi [On the ethnographic description of food]. In: *Experto crede Alberto: sb. statei k 70-letiu Al'berta Kashfullovicha Baiburina* [Experto crede Alberto: collection of articles for the 70th anniversary of Albert Kashfullovich Bayburin]. St. Petersburg: Izd. Evropeiskogo universiteta v Sankt-Peterburge, pp. 46–65.
- Bergavinov S.A. (1937) O razvertyvanii sovetskoi trgovli na Krainem Severe [On the development of Soviet trade in the Far North], *Sovetskaia Arktika*, 2, pp. 3–13.
- Bogoraz V.G. (1934) *Chukchi*. Avtorizovannyi per. s angliiskogo [Chukchi. Authorized translation from English]. Part I. Leningrad.

- V. Le-Miur (1935) Snabzhenie severa Iakutii i Chukotki [Supply of northern Yakutia and Chukotka], *Sovetskaia Arktika*, 2, pp. 40–44.
- Vasil'eva V.V., Gavrilova K.A. (2022) Obmennye praktiki i sotsial'nye seti kak mekhanizmy preodoleniia defitsitov v lokal'nykh soobshchestvakh Taimyra i Kamchatki [Exchange Practices and Social Networks as Means of Coping with Shortages in Local Communities of Taimyr and Kamchatka], *Antropologicheskii forum*, 54, pp. 99–131.
- Goffman I. (2000) Predstavlenie sebia drugim v povsednevnoi zhizni [The Presentation of Self in Everyday Life] / Transl. from English and Foreword by A.D. Kovalev. Moscow: «KANON-press-Ts», «Kuchkovo pole».
- Davydova E.A., Davydov V.N. (2022) Vtoraia zhizn' prodovol'stvennykh tovarov: temporal'nost' pishchi i paradoksy snabzheniia na Chukotke [The Second Life of Products: The Temporality of Food and Supply Paradoxes in Chukotka], *Antropologicheskii forum*, 54, pp. 132–159.
- Deistvuiushchii plan-grafik otkrytiia predvaritel'noi prodazhi, bronirovaniia na reisy, vypolniaemye AO «ChukotAVIA» [Current schedule for opening of advance sales, booking for flights operated by JSC ChukotAVIA], *Raspisanie* [Schedule]. Available at: <https://chukotavia.ru/ru/article/view/id/498> (Accessed 21 November 2024)
- Kaduk E.V. (2017) Rynochnyi obmen i praktiki delezha v Anabarskom raione respubliki Sakha (Iakutiia) [Market exchange and division practices in the Anabar region of the Republic of Sakha (Yakutia)], *Etnograficheskoe obozrenie*, 6, pp. 111–127.
- Margolin A.B. (1936) O khoziaistve na Chukotke [About the economy in Chukotka], *Sovetskaia Arktika*, 6, pp. 71–79.
- Nauchnyi arkhiv MAE RAN* [Scientific archive of MAE RAS]. Fund K-V. List 1. File 531a.
- Iarzutkina A.A. (2022) «Tiazhelyi biznes»: torgovlia alkogolem v selakh Chukotki [A “Stressful Business”: Alcohol Trading in Chukotka Villages], *Antropologicheskii forum*, 54, pp. 191–224.
- Bereznitsky S.V. (2022) Fine-tuning own world, *J. Sib. Fed. Univ. Humanit. soc. sci.* Vol. 15, no. 2, pp. 220–233.
- Bogoras W. (1904) *The Chukchee. Material culture*. New York.
- Brandišauskas D. (2017) *Leaving Footprints in the Taiga: Luck, Spirits and Ambivalence among the Siberian Orochen Reindeer Herders and Hunters*. London: Berghahn.
- Davydov V.N. (2012) Temporality of movements of northern Baikal reindeer herders, hunters and fishermen, *Journal of Ethnology and Folkloristics*, 6 (1), pp. 27–47.
- Hamayon R.N. (2012) The Three Duties of Good Fortune ‘Luck’ as a Relational Process among Hunting Peoples of the Siberian Forest in Pre-Soviet Times, *Social Analysis*, Vol. 56, no. 1, pp. 99–116.
- Kopytoff I. (1986) The Cultural Biography of Things: Commoditization as Process. In: *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective* / ed. A. Appadurai. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 64–92.
- Krupnik I.I. (2000) Reindeer Pastoralism in Modern Siberia: Research and Survival During the Time of Crash, *Polar Research*, Vol. 19, pp. 1, pp. 49–56.
- Liarskaya E. (2017) “Where Do You Get Fish?” Practices of Individual Supplies in Yamal as an Indicator of Social Processes, *Sibirica*, Vol. 16, no. 3, pp. 124–149.
- Scott J.C. (2009) *The Art of Not Being Governed: An Anarchist History of Upland Southeast Asia*. Yale University Press.
- Ssorin-Chaikov N. (2017) *Two Lenins: A Brief Anthropology of Time*. Chicago: University of Chicago Press.

Сведения об авторах:

ДАВЫДОВ Владимир Николаевич – кандидат социологических наук, заместитель директора по научной работе, Музей антропологии и этнографии им. Петра Великого (Кунсткамера) РАН (Санкт-Петербург, Россия); научный сотрудник, Чукотский филиал

Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова (Анадырь, Россия).
E-mail: davydov.kunstkamera@gmail.com

ШУЛЬГИНА Ольга Михайловна – младший научный сотрудник отдела этнографии Сибири, Музей антропологии и этнографии им. Петра Великого (Кунсткамера) РАН (Санкт-Петербург, Россия). E-mail: shulgina@kunstkamera.ru

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Information about the authors:

Vladimir N. Davydov, Peter the Great Museum of Anthropology and Ethnography (Kunstkamera) RAS (Saint Petersburg, Russian Federation), Chukotka branch of North-Eastern Federal University (Anadyr, Russian Federation). E-mail: davydov.kunstkamera@gmail.com

Olga M. Shulgina, Peter the Great Museum of Anthropology and Ethnography (Kunstkamera) RAS (Saint Petersburg, Russian Federation). E-mail: shulgina@kunstkamera.ru

The authors declare no conflict of interests.

*Статья поступила в редакцию 29 декабря 2024;
принята к публикации 30 января 2025.*

*The article was submitted 29.12.2024;
accepted for publication 30.01.2025.*