

Е. В. Кадук

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРАКТИК ДОЛГОВОЙ ТОРГОВЛИ И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В АНАБАРСКОМ УЛУСЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

АННОТАЦИЯ. Рассмотрена деятельность торговцев в селах Саскылах и Юрюнг-Хая арктического Анабарского района Республики Саха (Якутия) через фокусирование на фактически нерыночных практиках беспроцентного кредитования и благотворительной деятельности, к которым прибегают торговцы. Восприятие и моральная оценка данных практик торговцами имеют разную модальность. Степень вовлеченности их в нерыночные практики обмена, распределения также заметно варьирует. Отношения между продавцом и покупателем в сельском сообществе глубоко персонализированы. Каждый торговец самостоятельно определяет для себя рамки доверия к заемщикам, допустимой щедрости и помощи нуждающимся. Тогда как к беспроцентному кредиту за редким исключением в той или иной степени прибегают все торговцы, благотворительностью занимается сравнительно меньшее число торговцев, зачастую из числа наиболее успешных в сельском сообществе. Нерыночные формы обмена и распределения, распространенные в Анабарском районе, во многом способствуют поддержанию повседневной деятельности торговцев, укреплению их позиции на рынке и в обществе.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: Республика Саха (Якутия), коренные народы Севера, дележ, благотворительность, беспроцентный кредит, долг, рыночные отношения

УДК 339.376.4(571.56)

DOI 10.31250/2618-8619-2018-2-143-152

КАДУК ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ — ведущий специалист, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (Россия, Москва)

E-mail: evgendmc@yandex.ru

Полевой материал, собранный мною во время экспедиционного выезда в арктический Анабарский улус (район) Республики Саха (Якутия) в июле-сентябре 2015 г., лег в основу статьи. Моя этнографическая работа была сосредоточена в двух поселках — Саскылах и Юрюнг-Хая, а также в тундре во втором стаде муниципального унитарного оленеводческо-промыслового предприятия (МУОПП) им. И. Спиридонова. Численность населения Анабарского улуса на 1 января 2015 г., по данным местной статистики, 3 387 чел., из них в поселке Юрюнг-Хая проживают 1 106, Саскылах — 2 281 чел. В национальном составе Анабарского улуса, по данным Всероссийской переписи населения 2010 г., отмечаются долганы — 42,4%, эвенки — 22,7%, якуты — 21,6%, эвены — 6,4%, русские — 3,7%, украинцы — 0,9%, другие национальности — 2,3%.

Собранный полевой материал фиксирует изменения в развитии рыночных отношений за последние 10–15 лет: появление множества новых продавцов товаров и услуг, расширение географии путей закупок, видов транспортной доставки товаров, ассортимента продаваемых товаров и услуг, распространение потребительских кредитов и рост закредитованности населения (ПМА 2015). Сегодня многие представители эвенков, эвенов, долган Анабарского улуса, включая охотников и рыболовов, зарегистрированы как индивидуальные предприниматели, ведут торговлю в собственных магазинах. В магазинах обоих поселков реализуются как потребительские товары, завезенные из города, так и продукция, произведенная местным населением: мясо, рыба, национальная одежда, обувь, сувениры. Помимо торговцев, значительная доля среди предпринимателей района приходится на транспортных перевозчиков (ПМА 2015).

Бизнес маленьких торговых предприятий во многом строится на неформальных персонализированных отношениях, где, с одной стороны, важную роль играет родственная взаимопомощь в бизнесе, а с другой — конкретный продавец опирается на сеть более или менее постоянных покупателей (Ventsel 2017: 52–55). Рассмотренные практики беспроцентного кредитования и благотворительной деятельности в поселках Анабарского района интересны тем, что представляют собой фактически нерыночные формы взаимодействия, которые в той или иной степени вплетены в рыночные сделки местных торговцев и во многом способствуют поддержанию их повседневной деятельности, укреплению их места на рынке и в обществе. Более широкий взгляд на рыночные отношения в Сибири, продемонстрированный в цикле публикаций российских исследователей по антропологии рынка, предлагает тезис о социальной укорененности рыночного обмена в формах нерыночного обмена и многосторонних отношениях, построенных на даре (Ссорин-Чайков 2017: 33; Ярзуткина 2017: 64). В статье социальная укорененность рынка рассмотрена через конкретные нерыночные формы обмена и восприятие их торговцами в арктическом районе Республики Саха (Якутия).

БЕСПРОЦЕНТНЫЕ ТОВАРНЫЕ КРЕДИТЫ

Торговля в кредит имела широкое распространение в Российской империи в отношении «иностранцев» Сибири. Долговая торговля на севере Якутии была описана В. М. Зензиновым по результатам пребывания в политической ссылке в Якутской области в 1910–1914 гг. Однако долг в торговле между приезжими купцами и аборигенами севера Якутии был и своеобразной формой власти купца над аборигеном, так что едва ли требуемый купцом возврат по кредиту мог быть эквивалентен сумме задолженности без процента (Зензинов 1916: 41–50). В советский период начиная с 1960-х гг. практики беспроцентного кредитования неоднократно фиксировались этнографом З. П. Соколовой, проводившей исследования в поселках хантов, манси, лесных ненцев, селькупов, эвенков в бассей-

не Оби. При этом в случаях родственных отношений между продавцом и покупателем деньги зачастую так и не возвращались, были даже случаи арестов за растрату денег (Соколова 2017: 101).

В настоящее время практика беспроцентного кредитования имеет самое широкое распространение в повседневной торговле магазинов исследованных сел Саскылах и Юрюнг-Хая Анабарского района. Всего мною было опрошено 20 владельцев и продавцов магазинов, которые, за редким исключением, говорили о регулярном применении практики беспроцентного кредитования покупателей в магазине. Гораздо реже беспроцентный кредит в поселках применяется при изготовлении изделий на заказ, например при пошиве одежды (ПМА 2015).

Население Анабарского района также прибегает к использованию процентных потребительских кредитов, взятых в банке. По смыслу и функционально потребительские кредиты значительно отличаются от беспроцентных товарных кредитов в небольшом поселковом сообществе. В обоих видах кредита по-разному проявляется доверие участвующих сторон и их отношение к долгу в контексте моральных обязательств (Юдин 2015: 39–40; Yudin, Pavlyutkin 2015: 814, 818–822). Социолог Г. Б. Юдин описывает потребительское кредитование следующим образом: «Взаимоотношения с таким безличным контрагентом, как банк, напротив, позволяют не допустить возникновения морального обязательства. Как ни странно, потребительское кредитование следует рассматривать не как отношение долга, а как результат стремления избежать долга» (Юдин 2015: 39). В небольшом поселковом сообществе, где все друг друга в той или иной степени знают, а многие приходят друг другу родственниками, моральные обязательства между продавцом и покупателем обретают большую значимость. В работе Г. Б. Юдина и И. В. Павлюткина долговые отношения на примере долговой торговли в небольшом городке Кологрив Костромской области рассмотрены противостоящими как логике дара, так и логике рынка. Отсрочка возмещения, характерная для долга и логики дара, в случае долговых отношений не отменяет требования эквивалентного возврата, что, в свою очередь, сближает долг с рыночной трансакцией. Таким образом, долг сочетает в себе особенности дара и рынка, порождая двусмысленный моральный контекст. Долг становится объектом манипулирования для членов сообщества, требующим от сторон хороших навыков ведения переговоров и моральных аргументов (Yudin, Pavlyutkin 2015: 808–823).

Товары в кредит выдаются, по словам самих продавцов и владельцев магазинов, как правило, тем, кого они хорошо знают, а также тем, кто в состоянии вернуть долг или возвращал долги ранее. Возврат долга ожидается прежде всего от пенсионеров и трудоустроенных жителей. Некоторые продавцы подчеркнули свое нежелание отпускать товары в кредит безработным (ПМА 2015). Одному лицу могут отпускаться товары в кредит несколько раз подряд в одном магазине, при этом продавцы зачастую готовы к тому, что долг, возможно, будет возвращен нескоро. Продавец и владелец магазина Алла дала следующий комментарий: «И еще отпускаем... А что делать? Некоторым зарплату не платят, какие-то проблемы. Ну, в основном-то платят, так вот несколько человек, кто не платит». Другой продавец и владелец магазина Надежда в интервью выразила сочувственное отношение к заемщику с трудным материальным положением, когда ему и его семье может грозить голодное существование. При этом Надежда также готова отпускать товары в долг, несмотря на вероятность нескорого возврата: «Вот придет подруга, она говорит: “Продукты закончились”... Или знакомая, как не дашь? Из-за того, что... Я даже иногда вот, знаешь, что человеку трудно будет заплатить, но из-за того, что они будут голодными, я могу вот так вот дать. И потом они могут частями возвращать, то се... Я же знаю, какое у них положение» (ПМА 2015).

Частым поводом для отказа в выдаче товарного кредита продавцом является ненадежность заемщика в возвращении долгов, проявленная в этом магазине, а порой в других магазинах. Нужно

заметить, продавцы в поселке поддерживают между собой общение, в том числе через мессенджер для мобильного телефона WhatsApp. Срок возвращения долга, как правило, не оговаривается, хотя продавцы скорее подразумевают, что кредит выдается до получения пенсии, зарплаты заемщиком. На практике долг нередко возвращается гораздо позже. Случаи невозвращения денег в течение полугода, года и более зафиксированы в большинстве магазинов, где проводился опрос. Однако торговцы отмечали, что в основном заемщики возвращают долги, а таких, кто не возвращает, среди их клиентов меньшинство. В некоторых магазинах на длительный срок и нередко на сравнительно крупные денежные суммы товары отпускаются в долг тундровикам, которые уходят на промысел или кочевку с оленями и возвращаются зачастую только спустя полгода. При этом долг может возвращаться отчасти или полностью мясом оленя или иной промысловой продукцией. В целом суммы выдаваемых товарных кредитов в магазинах в значительной степени варьируют, продавцы и владельцы называли цифры от 500 до 300 000 руб. (ПМА 2015).

ТЕХНОЛОГИИ ФОРМАЛИЗАЦИИ СДЕЛКИ

Несмотря на то что практики беспроцентного кредитования в Анабарском улусе протекают в границах небольшого поселкового сообщества, где отношения во многом строятся на доверии и определенных моральных обязательствах, ряд действий со стороны продавцов довольно ясно показывает отличие таких практик от отношений в дружеской или родственной среде. Такие действия можно назвать технологиями формализации сделки. Прежде всего к технологиям формализации сделки относится долговая тетрадь, которая используется продавцами во всех магазинах улуса. Долги при каждой покупке в кредит вносятся в специальную долговую тетрадь, а при необходимости суммируются для отдельных заемщиков при повторных покупках в кредит. Долговая тетрадь задает рамку долговых отношений, подчеркивая различия таких отношений от взаимного дарообмена, чистого проявления альтруизма: заемщик должен вернуть точную зафиксированную сумму, эквивалентную стоимости взятого товара (Yudin, Pavlyutkin 2015: 815).

В двух магазинах Юрюнг-Хаи формализован возврат долгов по товарным кредитам, выданным оленеводам. По договоренности с МУОППом деньги за выданные оленеводам товарные кредиты списываются с их заработанных плат (ПМА 2015). В одном из магазинов на стене у входа был вывешен список неплательщиков с цифрами долгов, что можно расценивать как определенный механизм морального воздействия на должников. Большой уровень формализации сделки по сравнению с долговой тетрадью представляет собой долговая расписка, которую можно при случае использовать в суде как официальный документ. Мне известно только об одном случае написания расписки должником, когда товар в кредит был взят на крупную сумму. О нем рассказал один продавец и владелец магазина в Саскылахе. По-видимому, практика брать долговые расписки, в отличие от ведения долговых книг, применяется в Анабарском районе очень редко (ПМА 2015).

В некоторых магазинах я наблюдал объявления о том, что товары в долг здесь не отпускаются. Такие объявления, как правило, размещались на видном месте рядом с кассой. Однако при общении с владельцами магазинов и наблюдении было выявлено, что определенные люди все же могли получить товарный кредит в таких магазинах (ПМА 2015). Очевидно, объявления в подобных случаях служат сдерживающим, ограничительным барьером для широкого круга потенциальных заемщиков, тогда как люди из небольшой группы «своих», как правило, имеют возможность получить товарный кредит.

ОТНОШЕНИЕ ТОРГОВЦЕВ К ДОЛЖНИКАМ И ДОЛГОВЫМ ПРАКТИКАМ

Принимая во внимание перечисленные способы формализации сделки, нужно признать, что механизмы оказания морального давления на должника для торговцев во многом ограничены. Среди опрошенных торговцев мне встречались те, кто признавался в активном выпрашивании долгов с должников, посещениях мест работы недобросовестных заемщиков и даже подкарауливании у касс выдачи пенсий. Однако чаще встречались такие торговцы, которые практически не прибегали к какому-либо моральному давлению по отношению к должникам и фактически не проявляли активных попыток взыскать долги. Некоторые продавцы довольно ясно высказывались об этом в разговорах со мной:

Я: Как с ними (должниками) обращаетесь?

Алла: Ну как. А что будешь делать? Сказал, и все, и по пять тысяч должны, и больше должны. А что с ними сделать? Многодетные, так и лежат бумажки...

Я: А как быстро отдают? То есть это до зарплаты или, бывает, затягивается часто?

Зоя: Затягивается вот сколько, годами.

Я: Вы при этом всех должников помните, да? У вас список есть же?

Зоя: Список есть. Помню. И знаем кто даст, кто дает, кто не дает, кто брал... И встречаемся, еще что, будем мы кричать что ли: «Дай долг», — да?

Заемщик может долгое время намеренно избегать контакта с продавцом, у которого он взял товарный кредит, рассчитывать на родственную помощь или пытаться счастье в других магазинах поселка, где у него еще нет долгов и плохой репутации неплательщика.

В основном торговцы обоих поселков Анабарского района оценивают долговые беспроцентные практики негативно. При этом преимущественно торговцы считают, что это вынужденная мера для многих заемщиков, к которым относятся с пониманием и определенной долей сочувствия. Однако есть и такие торговцы, которые обвиняют заемщиков, не способных отказаться от дурной привычки. Два торговца в поселке Саскылах назвали практику постоянного прощения товаров в долг болезнью (ПМА 2015). В одном из таких случаев Марина, хозяйка собственного магазина в Саскылахе, в котором реализуются преимущественно хозяйственные товары, выразила резко негативное отношение к долговой торговле. Марина, с ее слов, ведет упорную борьбу на локальном уровне с негативной практикой, обсуждая долговую торговлю в кругу предпринимателей и работников администрации: «Борюсь с этим. Вот я, наверное, единственная, которая вообще в шоке от такого вопроса. Люди приходят вот, да... это все, конечно, осталось с периода вот безденежья, да, кризиса. Потом поселок небольшой, все друг друга знают... Я считаю, что это не норма. Я с этим борюсь, я ставлю на каждом нашем собрании, совещании этот вопрос. Мы эти вопросы обсуждали, я инициатор». Марина в разговоре отметила, что пробовала отпускать товары в долг, но зачастую сталкивалась с обманом. Одним из аргументов безответственного поведения заемщиков для торговца является то, что они представляют малые народности: «Бывали такие случаи, что даешь, но тебя обманывают, не приходят, не возвращают... И это у каждого так, у каждого... Я же говорю, что здесь малые народности, здесь привыкли, что у них дотации и так далее». Сама Марина имеет этническое русское происхождение, родилась в Новосибирске, жила в Якутске, в поселке Витим, а затем в 1997 г. переехала с мужем в Саскылах, занялась торговлей в 2005 г. Марина противополо-

ставляет себя местным жителям на основе своей этнической идентичности, подобно другим торговцам из числа русских или украинцев. Однако последние, в отличие от Марины, проявляют гораздо большую лояльность в отношении практики беспроцентного товарного кредитования населения (ПМА 2015). При выражении своего недовольства долговой практикой в поселке Марина привела в пример торговлю в городе с отсутствием практики беспроцентного кредитования как некоторый образец нормальности, который противостоит ненормальности поселкового образа жизни, наблюдаемого в Саскылахе. В данной ситуации Марина в своих словах во многом воспроизводит логику экономистов, которые ищут критерии «рационального» поведения заемщика в условиях повторяющихся долговых кризисов (Юдин 2015: 41).

Свою дистанцию с жителями поселка Марина также подчеркивает высказыванием о том, что ей совсем несложно отказать человеку отпустить товар в долг, ведь родственников в поселке у нее нет. Отношение торговца к жителям с демонстрацией заметной дистанции, судя по некоторым высказываниям жителей и других торговцев Саскылаха, зачастую сталкивается с симметричным отношением жителей к торговцу (ПМА 2015). Надо также заметить, что широкий ассортимент товаров и стройматериалов в магазине Марины, которые продаются далеко не во всех магазинах поселка, снижает уровень конкуренции для предпринимателя. Другие торговцы, даже если оценивают практику беспроцентного товарного кредитования как нежелательную, не отказываются от нее полностью. В условиях достаточно высокой конкуренции и сравнительно схожего ассортимента товаров возможность купить товары в кредит может стать реальным конкурентным преимуществом магазина в глазах потенциального покупателя (Yudin, Pavlyutkin 2015: 815). Такая ситуация сопоставима со случаями торговли на Чукотке в конце XIX — начале XX в., описанными в работе А. А. Ярзуткиной: использование купцом даров по отношению к покупателям среди чукчей (то есть прибегание к нерыночной форме обмена) даже при завышенной цене товара становилось конкурентным преимуществом купца (Ярзуткина 2017: 62).

Когда владелец магазина сам не работает за прилавком или временно, в период своего отсутствия, нанимает продавца, нередко проявляется разное отношение к долговой практике у наемных продавцов и владельцев магазина. Несколько владельцев магазинов жаловались на случаи чрезмерной щедрости своих продавцов, которые отпускали товарные кредиты в больших объемах: «Я продавщицу один раз оставила, приехала с Якутска, а там уже... Тетрадку пробила, там 500 тысяч должны вот. Ну это же вообще... 500 тысяч в тетради, это же вообще... Ну это просто стояла раздавала» (ПМА 2015).

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

Деятельность части предпринимателей Анабарского улуса, как правило, экономически более успешных и занимающих устойчивое положение на рынке, включает разного рода благотворительность. Прежде всего к благотворительности относится добровольная помощь пострадавшим от пожара, малообеспеченным жителям, ветеранам тыла. Другим видом благотворительности является помощь нуждающимся категориям граждан либо спонсирование различных культурных, образовательных, спортивных мероприятий в улусе по требованию со стороны улусной или поселковой администрации.

Благотворительная помощь оказывается некоторыми торговцами несколько раз в год и выражается в товарной или денежной форме. Во многом к благотворительности применима логика дележа в сообществах охотников-собирателей, безвозмездного дара в чистом виде, по классификации Б. Малиновского, или общей взаимности (*general reciprocity*), как правило, в кругу близких

родственников, по классификации М. Салинза, как к практикам, не требующим ответного возврата со стороны получателя (Woodburn 1998: 48–50; Малиновский 2004: 187–189; Салинз 1999: 178–179). Однако в случае благотворительности даритель, как правило, выделяется высоким статусом в локальном сообществе. С функциональной точки зрения благотворительность следует рассматривать как некоторую меру по перераспределению ресурсов внутри локального сообщества. Перераспределение ресурсов (*redistribution*), применяемое в нашем случае к благотворительности, описывается социологом К. Поланьи, наряду с явлениями взаимного дарообмена (*reciprocity*) и рыночного обмена, как способ интеграции общества (Поланьи 2006: 51). Все три формы интеграции общества по Поланьи сегодня имеют конкретное воплощение в деятельности части торговцев Анабарского района. Историческая форма помощи у народов Севера, сопоставимая с современной благотворительностью, описана советским исследователем М. К. Расцветаевым применительно к эвенкам (традиция берси) (Расцветаев 1933: 34–42). Сегодня благотворительность предпринимателей Анабарского района, в отличие от исторической формы помощи берси у эвенков, иногда может выходить за границы локального сообщества, и в редких случаях предметом дележа могут выступать денежные средства. В обществах модерна функцию перераспределения ресурсов чаще берет на себя государство, и в случае благотворительности предприниматели отчасти дублируют, дополняют социальную роль государственных институтов по поддержке населения. При осуществлении благотворительности по требованию исполнительные органы власти откровенно переключают часть своих функций на успешных состоявшихся предпринимателей.

Благотворительность в ответ на требование администрации во многом сопоставима с понятием дележа по требованию (*demand sharing*), которое детально разобрано в антропологической литературе по обществам охотников-собираателей (Peterson 1993: 860–872; Woodburn 1998: 50–56). Однако есть и различия между практиками в традиционном обществе и обществе модерна народов Севера и Сибири: требования со стороны администрации неверно интерпретировать как институализированные требования локального сообщества; по-видимому, не только администрация, но и торговец, предприниматель может получать определенные выгоды от таких отношений. Предприниматели таким образом укрепляют или подтверждают, легитимизируют свой высокий социальный статус в локальном сообществе. Некоторые успешные торговцы способны оказывать влияние на политику администрации в районе: являются депутатами районного или наслежных Советов депутатов, иногда баллотировались на выборах главы района, сельского поселения, но чаще ведут агитацию в пользу определенного кандидата, которого считают «своим». В таком контексте осуществление любой благотворительности со стороны предпринимателей, помимо прочего, следует рассматривать как способ накопления социального или символического капитала, в основе которого лежит капитал экономический (Бурдые 2014: 311–313).

Принуждение к благотворительности или дележу со стороны администрации улуса или поселка у части местных торговцев встречает положительный отклик и понимание, но нередко воспринимается в крайне негативной форме. Так, в разговоре со мной продавец в собственном магазине в Саскылахе Елена с недоумением вопрошала, почему она должна выступать спонсором: «Каждый раз, каждые праздники... Ааа, как будто мы им должны... Молодежные, 8 марта, день оленевода, Новый Год... праздники, песни всякие». Тем не менее Елена, как правило, соглашается на просьбы со стороны администрации, тогда как некоторые торговцы отказывались от участия в благотворительности. Возмущение по поводу требований дележа высказал также другой торговец, владелец двух магазинов в Саскылахе. По его словам, к нему постоянно обращаются с просьбами чем-то поделиться, начиная от жителей поселка и заканчивая районной администрацией:

Аркадий: Теперь прошу хоть официальные обращения писать (показывает их). Почему у меня все просят?

Я: Наверное, считают богатым.

Аркадий: По нашим меркам я средний человек. Я деньги не коплю, сразу использую. Есть у нас богатые люди (называет две фамилии).

Представления о богатстве в поселке сильно разнятся, что неудивительно при разном уровне материальной обеспеченности жителей района. В разговоре никто из предпринимателей не назвал себя богатым человеком, в том числе те, кто в глазах других жителей явно выглядит как успешный, богатый человек. В долганском поселке Юрюнг-Хая я несколько раз был свидетелем эмоционально выраженного негативного отношения к предпринимателям, когда последние с заметным пренебрежением назывались коммерсантами, чего в такой явной форме я не встречал среди жителей районного центра Саскылах, в котором количество зарегистрированных торговых точек на одного жителя больше в 2,5 раза (ПМА 2015). Вместе с тем от богатых успешных людей зачастую ожидается проявление щедрости, которая имеет экономическое измерение в дележе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Беспроцентные товарные кредиты, как и благотворительность, являются примерами нерыночных форм обмена, распределения, которые сосуществуют с рыночным обменом в Анабарском районе Якутии. Современная экономическая антропология переосмысляет классическое представление К. Поланьи и его последователей о том, что на разных этапах развития общества в нем в большей степени превалирует одна конкретная форма обмена, — выделить чистые формы таких обществ проблематично. Кроме того, в нашем случае беспроцентный товарный кредит и благотворительность воспроизводят социальную форму отношений, в которой укоренен рыночный обмен (Ссорин-Чайков 2012: 65–67; 2017: 31–34).

Беспроцентный товарный кредит сочетает в себе логику рыночных отношений с логикой дара, но не сводится в чистом виде ни к тому, ни к другому. В рассмотренном небольшом локальном сообществе беспроцентный товарный кредит опирается на доверие как результат более или менее длительных взаимоотношений. Как торговец, так и заемщик по-своему интерпретируют моральные аспекты кредитных отношений, определяют границы доверия, однако, как правило, торговцы имеют ограниченные механизмы принуждения к возвращению долгов заемщиками. Беспроцентное кредитование, хотя и воспринимается торговцами в основном негативно, большинством из них понимается как вынужденная мера, которую нельзя полностью избежать. Кроме того, в условиях высокой конкуренции и сопоставимого ассортимента отпуск товаров в долг может быть конкурентным преимуществом магазина.

Благотворительная деятельность торговцев Анабарского района во многом следует логике дележа, дара, не требующего возмещения. В то же время благотворительность выполняет важную функцию перераспределения ресурсов в локальном сообществе, в котором разрыв в материальном обеспечении граждан достаточно заметный. В таком случае бизнес берет на себя некоторые функции государства на локальном уровне. В отдельных случаях благотворительность является результатом принуждения к спонсированию мероприятий со стороны местных органов власти. Подобная практика дележа по требованию, как правило, основана на сложных длительных отношениях торговцев и местных органов власти.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

- ПМА 2015. Анабарский район (улус), Республика Саха (Якутия).
- Бурдые П.* Формы капитала // Классика новой экономической социологии. М., 2014. С. 293–315.
- Зензинов В. М.* Очерки торговли на севере Якутской области. М., 1916.
- Малиновский Б.* Аргонавты западной части Тихого океана. М., 2004.
- Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // «Великая трансформация» Карла Поланьи: прошлое, настоящее, будущее. М., 2006. С. 44–71.
- Расцветаев М. К.* Тунгусы Мямьского рода: социально-экономический очерк с приложением тунгусских бюджетов // Труды Совета по изучению производительных сил. Серия якутская. Вып. 13. Л., 1933.
- Салинз М.* Экономика каменного века. М., 1999.
- Соколова З. П.* Советский магазин: торговля и алкоголь на Обском Севере (коренное население в 1950–1980-е гг.) // Этнографическое обозрение. 2017. № 1. С. 97–108.
- Ссорин-Чайков Н. В.* Медвежья шкура и макароны: о социальной жизни вещей в сибирском совхозе и перформативности различий дара и товара // Экономическая социология. 2012. Т. 13. № 2. С. 59–81.
- Ссорин-Чайков Н. В.* «Купцы и инородцы» сто лет спустя: введение // Этнографическое обозрение. 2017. № 1. С. 30–42.
- Юдин Г. Б.* Моральная природа долга и формирование ответственного заемщика // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 28–45.
- Ярзуткина А. А.* Сделка как процесс: торговля на Чукотке в конце XIX — начале XX в. // Этнографическое обозрение. 2017. № 1. С. 57–69.
- Peterson N.* Demand sharing: reciprocity and pressure for generosity among foragers // American Anthropologist. 1993. Vol. 95, № 4. P. 860–874.
- Ventsel A.* Reluctant entrepreneurs of the Russian Far North // New Mobilities and Social Changes in Russia's Arctic Regions. New York, 2017. P. 45–56.
- Woodburn J. C.* 'Sharing is not a form of exchange': an analysis of property sharing in immediate-return hunter-gatherer societies // Property relations: renewing the anthropological tradition. Cambridge, 1998. P. 48–63.
- Yudin G., Pavlyutkin I.* Recording the Ambiguity // Cultural Studies. 2015. Vol. 29, № 5–6. P. 807–826.

**PERCEPTION PECULIARITIES OF CONTEMPORARY DEBT TRADE
AND CHARITY PRACTICES IN THE ANABAR ULUS (DISTRICT)
OF THE REPUBLIC OF SAKHA (YAKUTIA)**

A B S T R A C T. The article looks into the trade activities in the villages of Saskylakh and Yuryung-Khaya of the arctic Anabar District of the Republic of Sakha (Yakutia), focusing on the non-market practices of interest-free lending and charity performed by traders. The traders' perception and moral evaluation of these practices differ in modality. Also the extent of their involvement in the non-market practices of exchange and distribution varies significantly. The relationship between the seller and the customer in the rural community appears to be deeply personalized. Every entrepreneur defines their own limits of trust to the borrowers, generosity and charity. While interest-free lending is practiced to various extents by all the traders, fewer of them tend to give back to the community, and those who do are usually the most successful ones. Non-market forms of exchange and distribution observed in the Anabar District largely contribute to the maintenance of daily activities of traders, strengthening their position at the market and in the community.

KEYWORDS: The Republic of Sakha (Yakutia), indigenous peoples of the North, sharing, charity, interest-free credit, debt, market relations

EVGENIY V. KADUK — The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Russia, Moscow)

E-mail: evgendmc@yandex.ru