

СОЦИАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА: ЧАСТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПОСТАВКИ ПРОДУКТОВ НА “СЕВЕРНЫЕ ОКРАИНЫ”

В.В. Васильева

Валерия Владиславовна Васильева | <https://orcid.org/0000-0002-0142-7968> | vvasilyeva@eu.spb.ru | к. и. н., научный сотрудник отдела Сибири | Музей антропологии и этнографии им. Петра Великого (Кунсткамера) РАН (Университетская наб. 3, Санкт-Петербург, 199034, Россия)

Ключевые слова

Арктика, российский Север, антропология логистики, логистика, инфраструктура, грузоперевозки, цепочки поставок, завоз продуктов, частное предпринимательство

Аннотация

В центре внимания в статье находится логика формирования частными предпринимателями с “северных окраин” – арктических территорий с наиболее нестабильными инфраструктурными связями – цепочек поставок и выбора точек закупки. Под социальной логистикой понимаются социальные факторы, вплетенные в предпринимательскую деятельность и формирующие их логистические практики. В статье показано, что в доставке продуктов частными предпринимателями в ряд населенных пунктов наблюдается значительная специфика: схемы доставки крайне нестабильны и гибки, а точки отгрузки при этом избираются не по принципу минимизации издержек перевозки, а под влиянием альтернативных факторов, составляющих рациональность этой группы. Автор в русле антропологических исследований логистики рассуждает о функционировании этих практик внутри современного логистического порядка и показывает, что он не обязательно предполагает стабильность грузопотоков, а альтернативная логика выбора точек отгрузки не противоречит его базовым принципам.

Информация о финансовой поддержке

Российский научный фонд, <https://doi.org/10.13039/501100006769> [грант № 19-78-10002]

Оbjectом исследования данной статьи стал определенный тип частного предпринимателя, содержащего в северном поселке продуктовый магазин. Обычно это энергичная женщина пенсионного возраста с длительной историей проживания в этом населенном пункте, знающая практически всех ныне живущих и помнящая уехавших жителей, получившая опыт работы в качестве сотрудника торгового предприятия перед тем, как открыть свое дело в 1990-е или 2000-е годы. Как правило, она сама описывает себя как человека,

Статья поступила 11.03.2022 | Окончательный вариант принят к публикации 03.10.2022
Ссылки для цитирования на кириллице / латинице (*Chicago Manual of Style, Author-Date*):

Васильева В.В. Социальная логистика: частные предприниматели и поставки продуктов на “северные окраины” // Этнографическое обозрение. 2022. № 6. С. 213–232. <https://doi.org/10.31857/S0869541522060124> EDN: MSKRPU

Vasilyeva, V.V. 2022. Sotsial’naia logistika: chastnye predprinimateli i postavki produktov na “severnnye okrainy” [Social Logistics: Private Entrepreneurs and Food Supplies to the “Far Reaches” of the Russian Arctic]. *Etnograficheskoe obozrenie* 6: 213–232. <https://doi.org/10.31857/S0869541522060124> EDN: MSKRPU

которому “приходится крутиться” – и действительно, наблюдая за ней, можно увидеть, как много задач она одновременно решает и как много процессов контролирует: штат сотрудников в магазине обычно минимален. В течение года эта активность переносится в разные локации: помимо непосредственно поселка, ее кипучая деятельность требуется также в точках отправки грузов в случае оптовой загрузки, обычно это отправка речным и морским транспортом – “водой”. Причем часто хозяйка магазина называет эту деятельность по покупке и отправке товаров “отпуском” и совмещает ее с посещением родственников и друзей, медицинскими обследованиями и обновлением гардероба. В точках загрузки, где она не присутствует лично, она тем не менее зачастую опирается на свои социальные связи, а не на услуги логистических компаний.

Сходство предпринимательских практик в ряде населенных пунктов впервые привлекло мое внимание во время работы над проектом историко-антропологического изучения Северного морского пути, в ходе которого мы последовательно интервьюировали представителей логистической сферы, в том числе владельцев магазинов, в значительном числе арктических населенных пунктов. Похожими оказались практики предпринимателей в районах, куда в современных инфраструктурных условиях завоз грузов затруднен в связи с нестабильностью работы транспорта и его слабой в сравнении с советским периодом институциональной поддержкой, влекущими за собой исключительно высокую долю транспортных издержек при формировании конечной цены продукта; такие районы я в этой статье называю “северные окраины”. В этих условиях лавирование владельцев магазинов между различными способами доставок, отличающимися между собой длительностью, стоимостью, типом перевозимого груза и присущими им рисками, оказывается особенно актуальным. В рамках данной статьи я сосредоточусь на логике выстраивания северными предпринимателями из отдаленных поселков цепочки поставок и выбора ими точек закупки в разрезе их “социальной логистики” – включенности в предпринимательскую деятельность социальных факторов.

Материалом послужил корпус из 35 глубинных полуструктурированных интервью, обширный в географическом отношении: проанализированы интервью из Архангельска (2018), Амдермы (2018), Нарьян-Мара (2017), Салехарда (2017), Диксона (2018), Дудинки (2018), Хатанги (2017, 2018), Юрюнг-Хая (2015), Тикси (2018), Усть-Неры (2021), Певека (2021), Провидения (2019), Анадыря (2019)¹. Среди них есть интервью с предпринимателями, представителями муниципальной и региональной власти, потребительских обществ, муниципальных предприятий, логистических компаний. Часть из перечисленных населенных пунктов – административные центры, где формируется региональная политика, часть – контрастные случаи логистически (относительно) благополучных поселков, которые помогают рассуждать о специфике торговли в отдаленных поселках.

В качестве поселков на “северных окраинах” – населенных пунктов с нестабильными инфраструктурными связями – рассматриваются Амдерма, Диксон, Хатанга и Тикси. Эти населенные пункты заметно различаются между собой. В первую очередь, различается численность населения: в Амдерме и Диксоне проживает 498 и 514 человек соответственно, в Тикси – 4808 человек², в Хатанге – 2642 человека³. Отличается также состав населения и доля коренных жителей в нем. Сходство исторической судьбы этих населенных пунктов – все они были важными портами Северного морского пути и пережили упадок в постсоветское время⁴ – также не должно вводить в заблуждение: примеры сходных по логистическим условиям населенных пунктов можно найти не только на арктическом побережье.

В описываемых поселках, как и в большинстве современных небольших

населенных пунктов на Севере, население занято преимущественно в социальной сфере (администрация, школа, детский сад, коммунальное обслуживание). Такие специализированные организации советского времени, как метеостанции, портовые и гидрографические службы, сильно сократили штат сотрудников или прекратили свою работу. Интенсивность природопользования в этих поселках варьируется, однако во всех из них домохозяйства в той или иной мере полагаются на ресурсы, добытые с помощью охоты и рыболовства. Количество магазинов в рассматриваемых поселках коррелирует с численностью их населения: если в небольших Амдерме и Диксоне лишь два-три предпринимателя, содержащих по одной точке продаж, то в Хатанге и Тикси насчитывается больше десятка индивидуальных предпринимателей, иногда с несколькими магазинами в разных частях поселка. Товары в магазинах приобретают все без исключения поселковые жители, однако в зависимости от материального положения различается набор покупаемых товаров: в необходимый минимум входят крупы и макароны, мука, сахар, сухое молоко, яичный порошок и растительное масло; молочные продукты и фрукты относятся скорее к деликатесам. Посещают магазины также тундровые жители, окказионально приезжающие в поселок и совершающие крупную закупку базовых продуктов. Цены в магазинах на одни и те же категории товаров редко различаются значительно, однако в крупных поселках небольшое занижение цен на ходовые продукты используется как стратегия конкурентирования между предпринимателями.

Следует подчеркнуть, что речь в этой статье не идет о северной логистике в целом: логистическая схема многих северных населенных пунктов относительно постоянна (например, в проанализированных материалах это Усть-Нера, Юрюнг-Хая, Провидения, Анадырь), и в них предпринимательская деятельность может принимать иные формы. Я описываю не некий универсальный тип северного предпринимателя, а лишь узкую группу предпринимателей, практики и социальный портрет которых оказались схожими. Поселки, в которых они ведут свою деятельность, характеризуются отсутствием стабильной логистической схемы и развитой инфраструктуры доставки в эти регионы.

Исследования предпринимательства на Севере

Частное предпринимательство в его современной форме – относительно недавнее явление не только на Севере и в Сибири, но и в целом в России. Массовый рост официальной и неформальной частной торговли связан с транзитным постперестроечным периодом, временем значительных пертурбаций в сфере собственности и прекращения существования многих государственных предприятий. Переходному периоду российской экономики и зарождающемуся слою частных предпринимателей посвящено значительное число социологических (напр.: *Radaev* 2001; *Фадеева* 2001; *Волков* 2012) и антропологических (напр.: *Konstantinov* 1997; *Humphrey* 2002; *Humphrey, Mandel* 2002) исследований. Обычно в качестве характерной черты частной торговли в постсоветской России исследователи отмечают значительную долю неформального (в том числе в ранние годы криминального) сектора. Самая распространенная для сельской местности модель отношений неформального бизнеса с государственными предприятиями – это использование ресурсов зачастую доживающего свои последние дни сельхозпредприятия его работниками для частной предпринимательской деятельности. Для раннего постперестроечного периода в качестве характерной черты выделяют распространенность бартерных сделок, типична также опора на родственные и дружеские социальные сети для поддержания и расширения бизнеса. Исследователи зачастую трактуют эту деятельность как отчасти вынужденную –

следствие появления значительного числа безработных и выбор по принципу лучшей опции из возможных. Следует отметить, что фигура постсоветского предпринимателя не представляется исключительной, и типологические параллели ей можно найти во многих других регионах мира (напр.: *Chalfin* 2000; *Peng* 2004; *Khavel et al.* 2009), а также в досоветской России (напр.: *Dmitriev* 2004: 153).

Существует ряд работ об особенностях северной торговли, однако обобщения в рамках этого макрорегиона затруднены в связи с его неоднородностью. В северных поселках в логистическом отношении может как практически отсутствовать разница с “материковой” Россией, так и иметься значительные особенности – в частности, могут полностью отсутствовать круглогодичные наземные и водные артерии, соединяющие населенные пункты с центрами дистрибуции продуктов. Так, Аймар Венцель, рассматривая предпринимательскую деятельность в центральной Якутии, малоспецифичной в инфраструктурном отношении в сравнении с центральной Россией, пишет о “вынужденных” (*reluctant*) предпринимателях (*Ventsel* 2017, 2019), выбравших эту деятельность из-за того, что в 1990-е годы она была лучшей опцией для людей, задачей которых было выживание. В своей работе “вынужденные” предприниматели опираются на неформальные родственные связи и ощущают определенную этическую ответственность перед сообществом. В качестве специфически “северных” черт автор видит непривлекательность и непрестижность для них работы в связи с отсутствием у них северных льгот (надбавок к зарплате и возмещения затрат на транспорт при поездке в отпуск раз в два года) и невозможностью обеспечить их своим работникам, а также слабость институционального контроля, благодаря которой предпринимателям в Якутии предоставляется большая свобода действий. Он приходит к выводу, что торговцы не руководствуются в своей деятельности экономической рациональностью в западном понимании, предпочитают диверсификацию для минимизации рисков расширению бизнеса, сулящему большие доходы, не солидаризируются между собой для совершения коллективного действия, выбирая общение в кругу социальных связей, образованных по иному принципу. Все эти черты, за исключением институциональных условий, сложно причислить к северным особенностям.

В то же время Венцель в другой своей статье (*Ventsel* 2011) рассматривает предпринимателей в одном из северных улусов Якутии – Анабарском, расположенном на расстоянии более двух с половиной тысяч километров от столицы республики (при этом около трети пути представляет собой сезонную дорогу – зимник). Он фокусируется преимущественно на фигуре приезжих “коммерсантов”, которые не живут в поселке постоянно, а сезонно преодолевают огромное расстояние для торговли в этом улусе, а также на регулярных закупочных поездках постоянно торгующих в поселке предпринимателей. Венцель делает вывод о большей значимости длительных перемещений в жизни северных коммерсантов. Это касается не только их практик, но и идентичности – преодоление расстояний, по мнению автора, является частью их представлений о себе, включающих также элементы героизма, ощущение покорения суровой природы и цивилизаторской миссии. Кроме того, он пишет также о распространенности бартерной торговли и продаже товаров в долг как особой северной черте, однако с этим трудно согласиться. Более точным кажется тезис Григория Юдина и Ивана Павлюткина (*Yudin, Pavlyutkin* 2015), исследовавших долговую торговлю в небольшом городке Костромской области и утверждавших, что возможности существования долговых отношений в сообществе способствует его небольшой размер и, соответственно, теснота социальных связей. Привлечение “коммерсантов” к благотворительной деятельности в качестве одной из “организаций” села (*Кадук* 2018: 148–150) также можно отнести скорее к сельской специфике.

Кроме того, более ярко отличия от практик в центральной части страны проявляются при рассмотрении деятельности представителей другого типа северной торговли – перекупщиков оленьих пánтов (рогов животного в период их роста) на Ямале (*Stammer* 2011). Сбор продукции и обмен ее на продукты осуществляется скупщиками прямо в оленеводческих стойбищах, при этом необходимо успеть осуществить его в течение короткого периода. В связи с этим “коммерсант” должен обладать тесными социальными связями с несколькими сообществами: не только с самими оленеводами, но и с агентами, позволяющими получить доступ к транспорту, – местной администрацией, грузовой компанией, пилотами вертолетов, поставщиками топлива. Ключевыми в этом весьма закрытом бизнесе являются личные отношения и происхождение предпринимателей из локальной среды. Фактором, влияющим на конфигурацию торговых отношений и предопределяющим необходимость наличия социальных связей, оказывается разреженность арктической транспортной инфраструктуры.

Таким образом, можно заметить, что в работах об особенностях северной торговли обычно выделяют сходные тренды с общероссийскими, в некоторых случаях несколько “запаздывающие” относительно материковой части страны. Большинство отличий между предпринимательской деятельностью на Севере и в центральной части страны так или иначе связаны с более сложной логистической ситуацией в Арктике⁵. При этом подавляющее число исследований фокусируются на предпринимателях как части локального сообщества, их деятельности в поселке, а также их представлениях о себе, но не обращаются к специфике выстраивания логистических цепочек.

Теоретический контекст

Логистика как отдельная сфера анализа транспортных и складских издержек при транспортировке продукта представляет собой глубоко укоренившуюся в современном капиталистическом мире практику. Тем более удивительно, что “логистическая революция” совершилась относительно недавно – в 1950-е годы – и ее зарождению мы обязаны военной сфере (*Allen* 1997). Разумеется, фирмы имели дело с необходимостью доставлять товар и прежде, однако именно в это время сформировались институциональные условия для конкуренции между компаниями на основе эффективности их логистики: регуляции в сфере транспорта стали менее жесткими, в распоряжении появился опыт военных доставок после великих войн XX в., изменились потребности покупателей. Принципиально новым в этом подходе стало то, что транспортировка, хранение, скорость доставки потребителю стали рассматриваться в комплексе как единая система. Это позволило пересмотреть простую логику минимальных затрат как максимальной выгоды и рассмотреть эффективность как результат работы нескольких переменных (например, влияющих на нее скорости доставки, длительности хранения, объема партии). Для анализа этой системы в компаниях стали появляться специальные отделы, набиравшие все больший вес внутри организации. Новым для того времени также стала тенденция делегирования логистических задач третьей стороне – фирмам, чьей специализацией стало логистическое посредничество (*Ibid.*).

В современном мире описанный логистический порядок стал практически повсеместным. Он настолько глубоко укоренился в глобальной экономике, что потребовалось его критическое осмысление социальными учеными (*Tsing* 2005; *Bonacich, Wilson* 2008; *Cowen* 2014; *Guyer* 2016). Как показали исследователи, то, что сейчас видится единственной рациональной логикой ведения управленческих процессов, на самом деле представляет собой вышедшую за пределы

экономической сферы и к нынешнему моменту стремящуюся к тотальности идеологию менеджмента, во многом сформировавшую регулирование труда, управление населением, пространственную мобильность (Cowan 2014). Таким образом, логистика включает в себя не только менеджмент цепочек поставок; ее необходимо понимать как калькулятивную логику и пространственную практику циркуляции, присущую современному миру. Развитие логистики трансформировало не только физическое движение материалов, но и принципы организации пространства (Chua et al. 2018).

В логистике эффективность транспортировки товаров строится на работе стабильных цепочек поставок, представленных как кооперацией значительного числа институций, так и устойчивым пространственным пролеганием. На первый план начинает выходить защита этой устойчивости, обеспечение условий для циркуляции продукции по этому каналу во что бы то ни стало, так как разрыв цепочки означал бы прерывание стабильности грузопотоков. Таким образом, циркуляторная система современного мира в значительной степени переконфигурировала и современную политическую картографию – интересы защиты логистических цепочек вывели сферу деятельности правительственных и частных институций за пределы национального государства (Cowan 2014).

Анна Цзин (Цзин 2017) показала, что формы отношений внутри отдельно взятой цепочки поставок – в данном случае поставок высоко ценимого в Японии гриба мацутаке – неоднородны по своему характеру. Как строго рыночные практики циркуляции можно охарактеризовать транспортировку этого продукта лишь в одном месте цепочки – при перевозке из США/Канады в Японию. До и после этого сбор и транспортировку продукта движут нерыночные смыслы: от идеалов “свободы” неформально занятого сообщества в орегонских лесах до традиций дарения и глубокой вплетенности в социальные отношения в Японии. Причем вовлеченные в мацутаке-логистику группы в разных частях этой цепочки зачастую не имеют ни малейшего представления друг о друге, а их практики имеют под собой различную культурную логику – таким образом, это не связанная между собой сеть, а множество ассамбляжей. Исследование Цзин демонстрирует, что капиталистическая экономика глубоко зависима от окологосударственных форм отношений, и парадоксальным образом неформальный, нерегулируемый труд занимает важное место в глобальной системе циркуляции.

Логистике “на обочине” капитализма был посвящен специальный номер журнала *Environment and Planning D*, редакторы которого поставили своей целью собрать вместе исследования, посвященные взаимосвязи между локальным уровнем “медвежьих углов” и глобальной логистикой (Schouten et al. 2019). Они показывают, что, несмотря на специфические формы, которые приобретает логистика в портах и бывших промышленных городах Африки, при строительстве шоссе в Андах, при отправке контейнеров с дешевыми товарами из Китая в Нигерию, все эти примеры тесно переплетены с мировой логистикой, и при этом население этих отдаленных мест занимает специфические ниши, в том числе зарабатывая деньги на препятствовании движению транспорта (Schouten 2019). Одно из самых значимых для данной статьи наблюдений было сделано в статье Финна Степьютата и Тобиаса Хагманна (Stepputat, Hagmann 2019). Они рассматривают отгон домашнего скота из Сомали в порт Бербера ко времени хаджа для дальнейшей отправки в Саудовскую Аравию. Эта практика построена на сложной социальной инфраструктуре личных и клановых отношений, позволяющих пастухам получать доступ к воде и пастбищам. Авторы задаются вопросом, можно ли рассматривать сомалийских пастухов просто как “пехоту” глобализации или, отождествляя их с агентами доминирующего логистического порядка, мы что-то упускаем из виду. Они приходят к выводу, что для разных участников циркуля-

ция⁶ приобретает различные смыслы, и капиталистическая логика – лишь одна из существующих рациональностей, побуждающих людей к перемещению товаров.

Таким образом, антропологические исследования логистики, опубликованные преимущественно в последнее десятилетие, представляют собой научную сферу, как было метко отмечено (*Aung 2021*), фокусирующуюся на заминках, разрывах, конфликтах, неравномерности в циркуляции. Этот фокус контрастирует с исследованиями инфраструктуры, которые сосредотачиваются на материальных явлениях, опосредующих связность и обмен, что позволяет этим подходам взаимно обогатить друг друга. Как будет показано в статье, деконструкция капиталистической фантазии о связности необходима не только для исследования глобальных корпораций и крупных рынков, она полезна также при рассмотрении малозаметных, но в то же время повсеместных локальных логистических практик. Современные представления о логике перемещения грузов диктуют образ логистических практик, построенных на универсальной рациональности, однако в действительности они в значительной мере обусловлены социальностью и имеют значительную региональную специфику.

Логистические возможности на “северных окраинах”

В логике глобальной циркуляции схемы завоза грузов на “северные окраины” – бутылочные горлышки (*chokepoints*) огромной протяженности (*Carse et al. 2020*)⁷. Единственный всесезонный канал перевозки – это авиасообщение, однако оно не только крайне дорого для перевозки грузов, но и нерегулярно в связи с местными погодными условиями: сильный ветер и метели могут вызывать задержки и отмены авиарейсов вплоть до нескольких недель. Всесезонные автодороги существуют только в пределах населенных пунктов; железных дорог, помимо небольших участков, используемых промышленными корпорациями, нет. Наибольшие объемы грузов завозятся в навигационный период – обычно с июля по октябрь – с помощью речного и морского транспорта, однако и здесь перевозку нельзя назвать гладкой для частных предпринимателей из небольших поселков. Малые для этого вида транспорта объемы груза вынуждают устанавливать формальные и неформальные отношения с частными компаниями, попутно с основными задачами завозящими мелкие грузы. Эти сложности усугубляются старением флота на большинстве крупных сибирских рек и снижением интенсивности судопотока по сравнению с советским периодом. Еще один возможный сезонный способ доставки – зимник, устанавливающийся не ранее января и действующий в среднем до мая. При отсутствии официального (прокладываемого за счет средств регионального/муниципального бюджета или промышленной компании) зимника часто доступны “низовые” опции: перевозка вездеходами, снегоходами или грузовиками по поддерживаемой частными усилиями сезонной дороге. Для северных предпринимателей вне зависимости от характера наземной перевозки это обычно влечет за собой необходимость договариваться (часто неформально) с отдельными частными водителями и риски порчи продукции в пути.

Помимо институциональных особенностей северной торговли – слабости государственного контроля за предпринимательской деятельностью и дополнительной финансовой нагрузки в виде необходимости обеспечивать себе и работникам “северные льготы” – следует также отметить целый ряд других. В рамках действующего законодательства существование полностью государственных предприятий торговли не предусмотрено (*Луговской, Сычева 2015*), однако в северных регионах принимаются меры по поддержке частного предпринимательства в форме специальных программ и субсидирования доставки “социаль-

но значимых” продуктов (их список отличается от региона к региону и от года к году), а также в некоторых регионах с помощью занимающих промежуточное положение между коммерческими и некоммерческими организациями потребительских обществ и государственных предприятий, формально не относящихся в сфере торговли. В рассматриваемых в статье регионах применяются только различные формы субсидирования. В таком случае сотрудничество возможно только с официальными перевозчиками, с которыми заключается договор, при этом предпочтение обычно отдается наиболее быстрым способам доставки – вертолетами и самолетами.

Некоторые продукты, не считающиеся выгодными для перевозки, предприниматели тем не менее намеренно приобретают в связи с ощущением ответственности перед сообществом (дешевые и тяжелые продукты; рискованные для перевозки свежие продукты)⁸. Эта форма неэкономического поведения может, подобно долговым тетрадам – практикам беспроцентного кредитования в небольших сообществах, – быть проанализирована в качестве примера медиации между логикой дара и рыночными отношениями (*Yudin, Pavlyutkin* 2015). Однако важно также подчеркнуть, что неэкономическое поведение предпринимателей может быть отчасти продиктовано давлением со стороны администрации, которая, наследуя советской модели обеспечения Севера, по-прежнему рассматривает контроль за пищевой безопасностью в числе своих обязанностей, в то время как реальных рычагов влияния на продуктивное обеспечение не имеет.

В каждом конкретном случае баланс между логистическими опциями разнится в зависимости от локальных транспортных условий, индивидуальных преимуществ и финансовых возможностей бизнеса. В некоторых населенных пунктах конфигурация этих факторов позволяет наладить стабильные, относительно бесперебойные поставки, организованные через посреднические фирмы и, таким образом, их схема завоза более или менее постоянна с некоторыми поправками на сезонность, большой риск незавоза и порчи, отсутствие системы страхования грузов. Однако в центре моего внимания будут находиться случаи, в которых ни один из способов доставки, существующих в распоряжении у северных предпринимателей, не может претендовать на стабильную бесперебойную работу. В связи с небольшими объемами завозимого товара можно было бы утверждать, что практики предпринимателей с “северных окраин” представляют собой маргиналию, однако важно подчеркнуть, что частные предприниматели в этих населенных пунктах – единственные, кто систематически снабжает поселки продовольствием, т.е. все продукты, которые можно найти в поселке в свободной продаже, завезены их усилиями⁹. Огромные территории страны связаны между собой именно такими нестабильными цепочками поставок, подерживаемыми частными предпринимателями.

Нестабильные схемы завоза

Для анализа практик предпринимателей с “северных окраин”, которые касаются используемых ими схем завоза, обратимся к рассмотрению отдельных случаев. Типичным является пример хозяйки магазина в Тикси Виктории Юрьевны¹⁰ (1952 г.р.), которая осуществляла один крупный завоз в год по выработанной схеме (об этом подробнее в следующем разделе), а небольшие партии грузов завозила двумя в разном отношении нестабильными способами. Первый из них – это завоз с готовыми брать попутный груз судами, некоторые из которых предлагали свои услуги лишь окказионально, а некоторые длительное время работали в этом регионе. В связи с тем, что между предпринимателем и перевозчиком в таких случаях никогда не заключался официальный договор, опираться в оценке их ра-

боты и возможных рисков можно было только на практику. Поэтому Виктория Юрьевна, имея негативный опыт с одним из судов (“Ну, там очень много воруют. Я не знаю, кто ворует, но не хватает очень много. И я не стала. Два раза привозила. Мне [при подсчете груза. – *В.В.*] не хватило один мешок лука, ящика окороков”), предпочитала выбирать ситуативно. Кроме того, она полагалась на мелкие поставки “скоропорта” – продуктов с коротким сроком хранения и требованиями к температурному режиму при перевозке – с помощью авиатранспорта. Фактором неопределенности в этом случае была не столько нерегулярность транспорта (хотя задержка в связи с погодными условиями в Тикси, безусловно, нередки), сколько непростое регулирование разрешенного в каждом рейсе объема груза: “Если там полный самолет, то могут ни одного килограмма не взять. Потому что каждый пассажир имеет свой багаж. То есть, дополнительный багаж не берут на Тикси. А есть такие дни, в которые летают меньше народа. Тогда могут пятьсот – семьсот килограмм привезти” (август 2018). Осложняет ситуацию также то, что при этом необходимо приходиться к договоренности с другими предпринимателями о доле в общем объеме груза и оперативно организовывать загрузку на самолет в Якутске. Таким образом, в предпринимательских практиках в Тикси при организации завоза задействуется логика возможностей, а не потребностей – т.е. объем завоза продуктов свыше базовой летней поставки может варьироваться, и в отдельном магазине и в целом в поселке количество и ассортимент продуктов могут значительно колебаться.

Государственное субсидирование доставки в логике северных предпринимателей представляется местным властям единственным рациональным способом ведения предпринимательской деятельности на Севере. При рассмотрении практик торговли в Диксоне нам посчастливилось с перерывом в несколько дней побеседовать как с самими предпринимателями, так и с представителями управления муниципального заказа и потребительского рынка районной администрации. Их точки зрения на практики торговли в этом населенном пункте заметно различались в отношении логики выбора средств доставки:

Во-первых, очень сложно, трудно... стало. Ни администрация (не помогает, никто. – *В.В.*), сами знаете: всё сами. Отчитываются они, что де... проделана работа, и ты-ты-ты и ты-ты-ты. Ну в основном, всё сами делаем. С Атомфлотом¹¹ они, вот, письма, договора пишут, у них вот эта работа. А в летний период всё мы сами. <...> Сюда никто не едет, во-первых. Частник “Ураган” привозит в летний период нам груз <...>. Во-первых... очень, конечно, дорого. Во-вторых, он не отвечает – самое главное, что и ледокол. Они, вот, загрузили – то, бывает, и месяц, и полтора гуляют, и двадцать дней. Вы не представляете, сколько мы убытков (потерпели. – *В.В.*) <...> Никто с нами договора не заключает в письменном виде, никто, все в устной форме, на словах (ж., 1951 г.р., владелица продуктового магазина, Диксон, апрель 2018);

Ну, а там проблемы не только в доставке, там проблемы в тех бабушках, которые, там, предприниматели, которые ничего не хотят. Нет, у нас есть же программа по субсидированию транспортной составляющей продуктов питания, в том числе и Диксон туда входит. Но они практически не заявляют никакие продукты, потому что у них там альтернативные пути доставки, они договариваются с экипажами, с пассажирами, возят без документов. <...> Я говорю, у них такой... преклонный возраст, советские методы воспитания, работают <...>. Туда не ходят часто суда, это ж не советское время! Обычно они завозят с углем, ну, порядка трех рейсов <...>. А у нас нет вариантов, мы пытались туда кого-то затащить, чтоб создать им конкуренцию. Даже не то, что конкуренцию: они завтра бросят, у них такой возраст уже, и там торговать некому будет. Туда даже азербайджанцы не хотят заходить, которые везут залазят <...>. (Диксонские предпринимательницы. – *В.В.*) не хотят ничего, я говорю. Они даже в этом субсидировании – если, допустим, Хатанга без проблем участвует в программе субсидирования, то Диксон (нет. – *В.В.*) (м., ок. 1978 г.р., сотрудник администрации, Дудинка, апрель 2018).

Мы видим, что в рамках доставки речным транспортом обеими сторонами упоминается значительное количество альтернативных способов ее осуществления: от договоренностей о перевозке ледоколами до попутных и рыболовецких судов. Хозяйка магазина настойчиво утверждает свою деятельность как автономную от каких бы то ни было мер поддержки: все описанные ею способы доставки представляют собой ее личные договоренности с различными судами. Поддержка администрации, по ее словам, ограничивается исключительно подписанием договора с “Атомфлотом” и ведением бумажной отчетности. Представитель администрации, напротив, утверждает, что единственным рациональным путем ведения торговли было бы участие в программе субсидирования. Однако очевидно, что он не рассматривается как возможный частными предпринимателями, и это не объясняется, вопреки мнению администрации, тем, что предприниматели ожидают, что “в поселке купят по любой цене”: стремление к поиску надежного и недорогого пути завоза у предпринимателей заметно даже в описанном в цитатах отчаянном поиске попутных способов доставки. Таким образом, требуются иные объяснения выбора именно такой конфигурации схем завоза.

Использование субсидии корректнее было бы рассматривать как одну из опций наравне с другими формальными и неформальными способами осуществления доставки, в зависимости от локальных условий оцениваемую как привлекательная или непривлекательная, однако принципиально не меняющую паттерн нестабильных схем завоза в тех населенных пунктах, где они применяются. Особенно ярко видна слабость такого рода интерпретаций властных структур на примере второго подведомственного муниципальной администрации крупного поселка – Хатанги. Несмотря на использование субсидий, в Хатанге встречаются сходные практики маневрирования между окказионально появляющимися возможностями для перевозки. При этом в данном случае они касаются не водного, а воздушного транспорта и перевозок зимником. Как и в случае с Тикси, разрешенный к перевозке объем на каждом авиарейсе определяется в последний момент, и, кроме того, возможны неформальные договоренности с нерейсовыми самолетами. Решение о перевозке по зимнику также принимается исходя из текущей ситуации, а выбор осуществляется между перевозкой из Норильска и Красноярска, с недавнего времени в пользу последнего в связи с ростом закупочных цен в Норильске. Таким образом, субсидирование транспортных расходов представляет собой скорее одну из предпринимательских стратегий, отбрасываемую по той или иной причине, однако очевидно недостаточную в качестве единственной.

Как пишет Бренда Чалфин (*Chalfin 2000*), неустановление стабильных условий сделок в торговых практиках может быть стратегическим ресурсом, с помощью которого находящиеся в начальной точке поставок сборщицы ореха ши имеют возможность влиять на формирование рынка, перестраивая баланс экономических коалиций. Благодаря этому складывается уникальная для каждого сезона ситуация, и решение о сбыте орехов принимается ситуативно, исходя из двух логик: краткосрочной стратегии выживания и долгосрочных вложений. Разного рода неопределенность, таким образом, может не рассматриваться как проблема, а, наоборот, использоваться в качестве зазора для манипулирования. Кажется, что этот пример можно сравнить с логикой ведения предпринимательской деятельности на Севере: именно гибкость и изменчивость схем, ситуативность логистических возможностей и маневрирование между возможностями оборота капитала, потребностями локального сообщества и рисками личных убытков являются основой их деятельности; однако, в отличие от рассмотренного Чалфин случая, они не обладают таким влиянием на рынок, а ситуативно

создают наиболее выгодные для себя условия в рамках весьма ограниченных возможностей.

Слабость государственного регулирования “на северных окраинах” в данном случае выступает необходимым условием для воспроизводства этой модели. В рамках этой логики усиление контроля в последние годы рассматривается как нежелательное, а турбулентные 1990-е и 2000-е годы описываются как благополучные:

Когда начинала, еще, ну, как бы проще было, и вертолеты загружала, и это. Договоришься с ребятами – весь экипаж, все знакомые были, все. Вот, работали, все просто было: договорился, есть место – загрузили. А сейчас? И на самолетах есть с Красноярска ребята. Запрещают, их ловят, их наказывают. Один раз поймали, второй раз поймали, сказали: “Зачем нам? Из-за ста килограмм-двести”, – говорит, – “лишиться работы!”. Там строго всё, девочки, всё, всё везде, перекрыли дышалку везде (ж., 1951 г.р., владелица продуктового магазина, Диксон, апрель 2018).

Таким образом, сама инфраструктура, используемая северными предпринимателями, находится в постоянном процессе изменений. В этом играют значительную роль внешние факторы: например, уменьшение числа судов, курсирующих по необходимым предпринимателям маршрутам, или запреты на перевозку ими попутного груза. Однако не менее заметным трендом является перестройка самой инфраструктуры под нужды предпринимателей: так, перенаправление маршрутов прокладываемого низовыми усилиями зимника на Таймыре напрямую связано с изменением конъюнктуры рынка закупок (Васильева 2019: 72). Несомненно, второй тренд характерен не только для Севера, однако в арктических условиях велика доля бездорожного транспорта, позволяющего прокладывать принципиально новые маршруты вне существующей транспортной инфраструктуры. Возможность маневрировать между различными способами доставки позволяет предпринимательской деятельности быть более гибкой и устойчивой к изменениям.

Выбор точек закупки

В современной логистике наиболее рациональным поведением для минимизации издержек на перевозку рассматривается выбор предпринимателями поставщиков по одному из двух критериев. С одной стороны, экономически целесообразна была бы закупка в крупном городе, интегрированном в общероссийскую транспортную сеть и находящемся в одном плече перевозки дешевым транспортом – “водой” или “землей” – от поселка (например, для Амдермы это Архангельск летом или Воркута зимой, для Диксона – Красноярск летом или Мурманск зимой), так как груз из этих населенных пунктов не требует промежуточной перегрузки. С другой, предпочтение может быть отдано более сложной логистической схеме, но при этом минимальной закупочной цене продукции. В этом случае закупки осуществляются у производителей, которые, как правило, расположены в сырьевых зонах или районах с высокой концентрацией населения (Тугачева, Капникова 2021). Так, значительная часть производителей зерновых культур, сахара, растительного масла расположена в Южном федеральном округе, вблизи мест произрастания сырья, а такие отрасли, как производство кондитерских изделий или ликероводочной продукции, преобладают в Центральном федеральном округе, где сконцентрировано наибольшее количество населения. Однако предприниматели с “северных окраин” в целом ряде случаев не придерживаются этих стратегий.

Выбор точек закупки предпринимателями привлек внимание в беседе с уже

упомянутой хозяйкой магазина Викторией Юрьевной в Тикси. Как выяснилось в ходе разговора, она закупается товарами в крайне неожиданном с логистической точки зрения месте – в городе Краснодаре, откуда груз преодолевает гигантские расстояния: более 6000 км по железной дороге, а потом более 3500 км водным транспортом по реке Лене, чтобы попасть в поселок. Краснодар, хоть и представляет собой важнейший центр производства сельскохозяйственной продукции, является далеко не самым близким к Якутии населенным пунктом – так, значительно ближе закупки муки и круп вблизи мест его производства можно было бы осуществлять на Алтае. Как выяснилось, основная причина этого лежит в неэкономической сфере – там сейчас проживают дети информантки. Ее мотивация была следующей: “Я туда еду в отпуск. Я на море отдохнула, а потом, после, я пошла и поработала: загрузила контейнера и отправила. А потом я сюда уже лечу самолетом”. Эта стратегия не была уникальной – ей пользовались не только ее коллеги в Тикси (по словам Викторией Юрьевны, их местами отгрузки были Санкт-Петербург и Иркутск, также места проживания родственников), но и предприниматели в других поселках.

Точка закупки необязательно была логистически атипична, однако все эти случаи объединяло то, что город, в котором проводилась генеральная закупка, – это место, с которым предприниматель обязательно имеет социальные связи. Так, в уже описанной в предыдущем разделе ситуации предпринимательницы из Диксона загрузка осуществляется в Красноярске и представляет собой наименее затратную точку закупки, однако ее выбор также предопределен социальными связями, существующими в этой точке. Сходный случай представляет собой практика в одном из тиксинских магазинов, где большую часть года продавцы управляют магазином самостоятельно. Хозяйка магазина уже несколько лет живет в Москве – генеральной точке загрузки для их магазина – и основной ее задачей является осуществление закупки и отправки груза. В поселок она приезжает, чтобы проконтролировать работу сотрудников (по совместительству ее близких друзей), лишь несколько раз в год.

Показательна также беседа, произошедшая в Хатанге с семьей, владеющей продуктовым магазином. На вопрос о том, почему они не возят продукты морем из западной Арктики – Мурманска и Архангельска, в качестве основного аргумента была выдвинута проблема неукорененности в этом месте – отсутствия как социальных связей, так и проверенных источников закупки и трудовых ресурсов для загрузки:

Инф. 1: Это ж надо тоже узнавать, людей каких-то искать. Тут сами полетели – уже знаем. Загрузили, привезли, что загрузишь, то как бы и жуем.

Инф. 2: Мы, во-первых, в Красноярске сами прожили, как бы и там знаем. То есть это ж нужно еще товар так же искать в Архангельске. [Нрзб], чтоб загрузить его. В Красноярске более-менее ориентируемся. (*Инф. 1:* ж., 1958 г.р., владелица продуктового магазина, Хатанга; *Инф. 2:* ж., 1980 г.р., ее дочь, август 2018).

При этом в практики владельцев магазина в точке закупки входит формирование перечня продукции, закупаемой у оптовых поставщиков, закупка у нескольких из них, перевозка и накопление грузов и, наконец, формирование общего контейнера с наиболее выгодными в отношении стоимости и сроков хранения продуктами. Интересно, что, помимо продуктовых баз, предприниматели закупаются также товарами, продающимися в сетевых магазинах в розницу по акциям. Экономическая подоплека этого вполне очевидна: акционные продукты действительно могут продаваться по ценам ниже закупочных, однако эта деталь хорошо иллюстрирует количество усилий, вкладываемых ими в формирование отправляемого груза. Не менее показательна в отношении объема

трудозатрат, а также тесной спаянности закупочной деятельности и работы социальных связей, что подсолнечные семечки продавцы получают от подруги владелицы магазина из Ставрополя, откуда она отправляет их оптовыми партиями в Красноярск.

Использование “своего человека”, зачастую близкого родственника, в городе для закупки и отправки продукции поселковым предпринимателям представляет собой распространенную стратегию, неоднократно отмечавшуюся исследователями (напр.: *Ventsel* 2019: 180–181). В проанализированных материалах социальные связи основываются не только на родстве, но и на разделении опыта: например, это могут быть коллеги по работе в торговле в советское время или предприниматель, раньше возивший из Воркуты в Амдерму вездеходами продукты, а теперь загружающий для хозяина амдерминского магазина “субсидированные вертолеты” продуктами. Таким образом, даже в ситуации, когда загрузка продуктов не осуществляется рассматриваемыми предпринимателями самостоятельно, они тем не менее полагаются на доверенных людей (что, естественно, не исключает наличия формализованных отношений в других точках). В некоторых случаях это может быть связано с отсутствием логистических компаний, оказывающих такие услуги в выбранной точке отгрузки, но не менее характерен этот паттерн и в случае их наличия.

При этом даже формализованные отношения с поставщиком для северных предпринимателей имплицитно предполагают наличие определенной степени знакомства друг с другом, в том числе, вероятно, в связи с логистической спецификой этих населенных пунктов и необходимостью эту специфику длительное время разяснять: предметом расхожих шуток выступают логисты из крупных городов-хабов, прокладывающие маршрут на карте без учета их инфраструктурных особенностей. Отсутствие грузопотоков между поселком и теми или иными точками, как упоминалось, зачастую связывается информантами с отсутствием “своих людей” там. Так, характерен подход хатангской предпринимательницы, решившей наладить поставки из Санкт-Петербурга: первое, что она планирует сделать – поехать туда для установления личных отношений с представителями логистических компаний.

Таким образом, для предпринимателей с “северных окраин” характерна значительная самостоятельность в осуществлении логистических операций в противовес опоре на сложившиеся в этой сфере компании, которые, по мнению предпринимателей, не в состоянии обеспечить качественную доставку в их регионы. Нежелание обращаться к логистическим компаниям часто мотивируется предпринимателями также соображениями экономии, однако, учитывая выбор ими атипичных точек отгрузки, а также необходимости совершения дальней поездки для собственноручной закупки и отправки груза (оправдываемой, однако, совмещением с проведением отпуска), трудно однозначно сказать, обосновано ли это мнение реальными финансовыми расчетами. Еще одна характерная черта предпринимательства на “северных окраинах” – значительная обусловленность социальными связями – проявляется на разных этапах: при выборе точки отгрузки, на этапе закупки и упаковки партии товара, при выборе транспортных возможностей для перевозки груза.

* * *

В этой статье были проанализированы практики, специфичные для территорий, которые определены не географически, а в связи со слабостью инфраструктурных связей с “материком” и обозначены как “северные окраины” – области, находящиеся на обочине “нормального” логистического порядка.

Понятие “логистика” имеет определенный, сложившийся в ходе выделения ее в отдельную прикладную науку, круг коннотаций: в частности, принадлежность потоков грузов и информации, а также труда к глобальному капиталистическому миру, установление стабильных цепочек поставок и направление ресурсов на обеспечение этой стабильности и бесперебойной работы. Многие из этих представлений в последние годы оспариваются социальными исследователями: показано, что в разных частях цепочки поставок людьми движет отнюдь не только капиталистическая логика (Цзин 2017; *Stepputat, Hagmann* 2019), а циркуляция на окраинах может принимать разнообразные формы, которые, с одной стороны, подстраиваются под не зависящие от них логистические потоки, с другой – глубоко укоренены в локальных практиках (*Schouten et al.* 2019). Рассматривая формирование схем завоза у частных предпринимателей на “северных окраинах”, я стремлюсь поставить под сомнение также необходимость устойчивости цепочек поставок для функционирования в логике современного логистического порядка. Иными словами, секьюритизация стабильности траекторий перемещения грузов, считающаяся неперенным атрибутом современной глобальной логистики, как показывает проанализированный материал, далеко не всегда необходима для стабильной работы поставок.

Описанные практики частных предпринимателей на Севере характеризуются частой сменой схем доставки и их гибкостью. Точки отгрузки при этом избираются не по принципу минимизации издержек перевозки, как можно было бы ожидать, а исходя из иной рациональности. Для представителей этой группы возможность осуществлять генеральную загрузку самостоятельно или с помощью знающих специфику доставки на “северные окраины” людей или организаций, т.е. внимание к ассортименту товара, его качеству, наличие навыков его упаковки и укладки в контейнер, оказываются более важным фактором выбора точки загрузки, нежели инфраструктурная близость. А возможность совмещать эту задачу с личными планами позволяет не рассматривать поездки предпринимателей для осуществления генеральной загрузки исключительно как трудовозатраты. Главный принцип логистики – учет не только расстояния и стоимости, но и других факторов, влияющих на эффективность продажи товара, – парадоксальным образом оказывается ими не нарушен, хоть и перечисленные компоненты рациональности северных предпринимателей, разумеется, являются экзотическими для классической логистической модели. Сильная опора этих практик на социальные связи и возможность быстрой перестройки элементов, составляющих годовой цикл поставок, приводит не к хрупкости цепочек поставок, а – напротив – к возможности этой системы быть более устойчивой к меняющимся внешним условиям.

Сходство практик предпринимателей из столь далеких друг от друга населенных пунктов, объединенных между собой лишь сложностью инфраструктурной ситуации, примечательно само по себе. Сопоставимы и социальные характеристики самих предпринимателей: возрастная группа, опыт работы на государственное торговое предприятие и начало частной предпринимательской деятельности в переходные 1990-е годы. Можно предположить, что формирование практик доставки для всех них пришлось на период кардинальной перестройки логистической системы, когда готовых решений не существовало, благодаря чему оформилась устойчивая норма гибких поставок, модифицирующаяся в связи с усилением государственного контроля и сужением спектра возможностей неформальной доставки, а также с появлением формальных институций и изменениями в мерах регуляции и поддержки частного бизнеса. Эта социальная группа заменила централизованные государственные поставки и не действует по принципу простой максимизации прибыли, а осознает себя ответ-

ственной за благополучие локального сообщества институцией, и, таким образом, деятельность предпринимателей с “северных окраин” не может быть без значительных социальных последствий заменена иной логикой формирования цепочек поставок.

Примечания

¹ Большинство проанализированных интервью были проведены совместно с К.А. Гавриловой.

² По данным ФСГС на 1 января 2022 г. См.: Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям // Федеральная служба государственной статистики. <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13282> (дата обращения: 05.08.2022).

³ Информация о муниципальном образовании // Официальный сайт органов местного самоуправления сельского поселения Хатанга. <http://hatanga24.ru/information/our-settlement> (дата обращения: 05.08.2022).

⁴ Об этом см. подробнее в готовящейся к печати статье: *Гаврилова К.А.* Ностальгические нарративы об инфраструктуре, снабжении и государстве в “великих портах” советского Северного морского пути // Северные морские пути России: взгляд разных дисциплин / Отв. ред. В.В. Васильева, К.А. Гаврилова. М.: Новое литературное обозрение. 2023.

⁵ Ср.: “Значит, у нас зона рискованного земледелия, как я говорю. И надо понимать, что что такое МСП (малое и среднее предпринимательство. – В.В.) в районах Крайнего Севера. Это не так, как на материке. На материке они все работают с колес. У них есть оптовики. У них проблем нету. Им привезут! Им промаркируют! Им даже скажут место... Ну, они скажут: вот место на прилавке – им выставят. Мерчендайзер придет, им там всё это туда-сюда. И так далее. А у нас – нет” (ж., ок. 1960 г.р., владелица продуктового магазина, Анадырь, август 2019).

⁶ В данном случае авторы намеренно последовательно используют термин “циркуляция” вместо “логистики”, таким образом подчеркивая свое отстранение от традиции использования второго для обозначения мира высокоинформатизированных систем и точной калькуляции затрат (*Stepputat, Hagman* 2019: 796–797).

⁷ Как отмечают Э. Карсе и др. (*Carse et al.* 2020: 7–8), для этих “узких мест” характерны профессионалы особого типа: они обладают уникальными навыками работы именно в этих условиях, позволяющими им занимать специфическую нишу и получать ресурсы именно благодаря своей уникальности. Сходные наблюдения делает М. Саксер (*Saxer* 2019: 196). Ср. также с водителями на “диких” зимниках (*Васильева* 2019).

⁸ «Это нужно опять здесь встречать, и опять эти машины искать, чтобы вывезти “теплый” груз. Ну, не особо охота, если честно. Ну все равно, бывает иногда просят (жители поселка. – В.В.), продавец говорит, что надо. И тогда отправляю. А так, все равно там кто-то возит свежести какие-то. И потом, иногда бывает и замораживается, опасно тоже» (ж., ок. 1960 г.р., владелица продуктового магазина, Хатанга, март 2017).

⁹ Нельзя, впрочем, говорить о том, что они представляют собой единственный источник продовольствия для жителей этих отдаленных пунктов. Представители локальных сообществ в значительной мере обеспечивают себя самостоятельно с помощью задействования обширных социальных сетей поддержки и использования личного транспорта (*Васильева, Гаврилова* 2022), заказов продукции через интернет, а также с помощью более формализованных форм ко-

операции. В частности, несколько семей из п. Амдерма сообщают, что за год морской контейнер из Архангельска продуктами для индивидуального потребления: «Раньше мы заказывали как-то только овощи, на работе вот собирались. <...> Естественно, что-то портится, овощи те же. Мы заказали огурцов свежих, пришла коробочка, а она, корабль болтался там три недели где-то, естественно, все это сгнило. И начинается, кто-то говорит: “Вот, а чего это я должен за эту гниль?” А мы собираемся, собрались только свои. Если у нас все это испортилось, то уже мы раскидываем на всех, и никто как бы не имеет никаких претензий друг к другу. <...> Даже мы, четыре семьи, и то у нас там два бухгалтера, двое, ну девочки, два бухгалтера, а двое, девочки, как бы это ну не связаны с бухгалтерией. И каждый год на протяжении нескольких лет мы им на пальцах объясняем, как транспортные, как чего, чего к чему, потому что иногда кажется, что дорого» (ж., 1962 г.р., бухгалтер, Амдерма, апрель 2018).

¹⁰ В статье используются только псевдонимы.

¹¹ Длительное время между районной администрацией Таймырского (Долгано-Ненецкого) муниципального района и ФГУП “Атомфлот” существовало соглашение о попутном завозе ледоколами на Диксон партий грузов. Соглашение было разорвано в 2018 г.

Научная литература

- Васильева В.В.* Инфраструктура вне государства: “дикие” зимники и вывоз промысловой продукции на Таймыре // *Этнографическое обозрение*. 2019. № 4. С. 61–75.
- 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. <https://doi.org/10.31250/1815-8870-2022-18-54-99-131>
- Волков В.В.* Силовое предпринимательство, XXI век: экономико-социологический анализ. СПб.: Изд-во Европейского ун-та в Санкт-Петербурге, 2012.
- Кадук Е.В.* Особенности восприятия современных практик долговой торговли и благотворительности в Анабарском улусе Республики Саха (Якутия) // *Кунсткамера*. 2018. № 2. С. 143–152. <https://doi.org/10.31250/2618-8619-2018-2-143-152>
- Луговской Р.А., Сычева Э.В.* Стратегическая необходимость создания государственных торговых предприятий в России // *Международный научный журнал*. 2015. № 2. С. 7–15.
- Тугачева Л.В., Капнинова О.С.* Современное состояние и перспективы развития пищевой промышленности в России // *Индустриальная экономика*. 2021. № 3 (3). С. 45–52. https://doi.org/10.47576/2712-7559_2021_3_3_45
- Фадеева О.П.* Неформальная занятость в сибирском селе // *Экономическая социология*. 2001. Т. 2 (2). С. 61–92.
- Цзин А.Л.* Гриб на краю света: о возможности жизни на руинах капитализма. М.: Ad Marginem, 2017.
- Allen W.B.* The Logistics Revolution and Transportation // *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 1997. Vol. 553 (1). P. 106–116.
- Aung G.* A “Becoming Logistical” of Anthropology? // *Focaal – Journal of Global and Historical Anthropology*. 2021. Vol. 2021 (91). P. 115–124. <https://doi.org/10.3167/fcl.2021.910109>
- Bonacich E., Wilson J.B.* Getting the Goods: Ports, Labor, and the Logistics Revolution. L.: Cornell University Press, 2008.
- Carse A. et al.* Chokepoints: Anthropologies of the Constricted Contemporary // *Ethnos: Journal of Anthropology*. 2020. <https://doi.org/10.1080/00141844.2019.1696862>

- Chalfin B.* Risky Business: Economic Uncertainty, Market Reforms and Female Livelihoods in Northeast Ghana // *Development and Change*. 2000. Vol. 31 (5). P. 987–1008.
- Chua C., Danyluk M., Cowen D., Khalili L.* Introduction: Turbulent Circulation: Building a Critical Engagement with Logistics // *Environment and Planning D: Society and Space*. 2018. Vol. 36 (4). P. 617–629. <https://doi.org/10.1177/0263775818783101>
- Cowen D.* *The Deadly Life of Logistics: Mapping Violence in Global Trade*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 2014.
- Dmitriev V.S.* Small-Numbered Peoples and Small Business: Steps toward Finding Common Ground // *Sibirica*. 2004. Vol. 4 (2). P. 150–161. <https://doi.org/10.1080/13617360500150178>
- Guyer J.I.* *Legacies, Logics, Logistics*. Chicago: University of Chicago Press, 2016.
- Humphrey C.* *The Unmaking of Soviet Life: Everyday Economies after Socialism*. Ithaca: Cornell University Press, 2002.
- Humphrey C., Mandel R.* (eds.) *Markets and Moralities: Ethnographies of Postsocialism*. L.: Routledge, 2002.
- Khavel S., Bruton G., Wood E.* Informal Business in Africa // *Entrepreneurship Theory & Practice*. 2009. Vol. 33 (6). P. 1219–1238.
- Konstantinov Y.* Roadlessness and the Person: Modes of Travel in the Reindeer Herding Part of the Kola Peninsula // *Acta Borealia: A Nordic Journal of Circumpolar Societies*. 2009. Vol. 26(1). P. 27–49. <https://doi.org/10.1080/08003830902951524>
- Peng Y.* Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy // *American Journal of Sociology*. 2004. Vol. 109 (5). P. 1045–1074. <https://doi.org/10.1086/382347>
- Radaev V.* *The Development of Small Entrepreneurship in Russia* // WIDER Discussion Paper. No. 2001/135. Helsinki: The United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER), 2001. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/52995/1/339060417.pdf>
- Saxer M.* Provisions for Remoteness: Cutting Connections and Forging Ties in the Tajik Pamirs // *Social Anthropology*. 2019. Vol. 27 (2). P. 187–203. <https://doi.org/10.1111/1469-8676.12640>
- Schouten P.* Roadblock Politics in Central Africa // *Environment and Planning D: Society and Space*. 2019. Vol. 37 (5). P. 924–941. <https://doi.org/10.1177/0263775819830400>
- Schouten P., Stepputat F., Bachmann J.* States of Circulation: Logistics off the Beaten Path // *Environment and Planning D: Society and Space*. 2019. Vol. 37 (5). P. 779–793. <https://doi.org/10.1177/0263775819851940>
- Stammler F.* Capitalism in the Tundra or Tundra in the Capitalism? Specific Purpose Money from Herders, Antlers and Traders in Yamal, West Siberia // *Economic Spaces of Pastoral Production and Commodity Systems: Markets and Livelihoods* / Eds. J. Gertel, R. Le Heron. Farnham: Ashgate, 2011. P. 231–246.
- Stepputat F., Hagmann T.* Politics of Circulation: The Makings of the Berbera Corridor in Somali East Africa // *Environment and Planning D: Society and Space*. 2019. Vol. 37 (5). P. 794–813. <https://doi.org/10.1177/0263775819847485>
- Tsing A.L.* *Friction: An Ethnography of Global Connection*. Princeton: Princeton University Press, 2005.
- Ventsel A.* Siberian Movements: How Money and Goods Travel in and out of Northwestern Sakha // *Folklore*. 2011. Vol. 49. P. 113–130. <https://doi.org/10.7592/fej2011.49.ventsel>
- Ventsel A.* Reluctant Entrepreneurs of the Russian Far North // *Urban Sustainability in the Arctic: Visions, Contexts, and Challenges* / Eds. R.W. Ortung, M. Laruelle. Washington: The George Washington University, 2017. P. 383–387.

Ventsel A. Reluctant Entrepreneurs of the Russian Far East: Another View on the Economic Strategies of Entrepreneurs // *Folklore*. 2019. Vol. 75. P. 173–190. <https://doi.org/10.7592/FEJF2019.75.ventsel>

Yudin G., Pavlyutkin I. Recording the Ambiguity: The Moral Economy of Debt Books in a Russian Small Town // *Cultural Studies*. 2015. Vol. 29 (5–6). P. 807–826. <https://doi.org/10.1080/09502386.2015.1017145>

Research Article

Vasilyeva, V.V. Social Logistics: Private Entrepreneurs and Food Supplies to the “Far Reaches” of the Russian Arctic [Sotsial’naia logistika: chastnye predprinimateli i postavki produktov na “severnye okrainy”]. *Etnograficheskoe obozrenie*, 2022, no. 6, pp. 213–232. <https://doi.org/10.31857/S0869541522060124> EDN: MSKRPU ISSN 0869-5415 © Russian Academy of Sciences © Institute of Ethnology and Anthropology RAS

Valeria Vasilyeva | <https://orcid.org/0000-0002-0142-7968> | vvasilyeva@eu.spb.ru | Peter the Great Museum of Anthropology and Ethnography (Kunstkamera), Russian Academy of Sciences (3 University Emb., St. Petersburg, 199034, Russia)

Keywords

Arctic, Russian North, logistics, infrastructure, freight traffic, supply chains, product delivery, shipment locations, private entrepreneurship

Abstract

The article focuses on the ways in which private entrepreneurs from Russia’s “Far Reaches” – Arctic territories lacking reliable communication infrastructures – make their choices regarding purchases, contractors, and supply chains. Taking social logistics as a range of social factors that are embedded in entrepreneurship and are instrumental in shaping actual logistics solutions, I attempt to show the specifics of supply and delivery chains used by private entrepreneurs working in the area under consideration. These chains are highly irregular and flexible, while entrepreneurs’ rationality for the choice of shipment locations is often not cost minimization but other factors. Drawing on approaches developed in the emergent field of anthropology of logistics, I examine the functioning of practices within the current logistical order and argue that the latter does not necessarily imply reliability of freight traffic and that the alternative rationalities for choosing shipment locations still do not necessarily contradict its foundational principles.

Funding Information

This research was supported by the following institutions and grants: Russian Science Foundation, <https://doi.org/10.13039/501100006769> [grant no. 19-78-10002]

References

- Allen, W.B. 1997. The Logistics Revolution and Transportation. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 553 (1): 106–116.
- Aung, G. 2021. A “Becoming Logistical” of Anthropology? *Focaal – Journal of Global and Historical Anthropology* 2021 (91): 115–124. <https://doi.org/10.3167/fcl.2021.910109>
- Bonacich, E., and J.B. Wilson. 2008. *Getting the Goods: Ports, Labor, and the Logistics Revolution*. London: Cornell University Press.

- Carse, A. et al. 2020. Chokepoints: Anthropologies of the Constricted Contemporary. *Ethnos: Journal of Anthropology*. <https://doi.org/10.1080/00141844.2019.1696862>
- Chalfin, B. 2000. Risky Business: Economic Uncertainty, Market Reforms and Female Livelihoods in Northeast Ghana. *Development and Change* 31 (5): 987–1008.
- Chua, C., M. Danyluk, D. Cowen, and L. Khalili. 2018. Introduction: Turbulent Circulation: Building a Critical Engagement with Logistics. *Environment and Planning D: Society and Space* 36 (4): 617–629. <https://doi.org/10.1177/0263775818783101>
- Cowen, D. 2014. *The Deadly Life of Logistics: Mapping Violence in Global Trade*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Dmitriev, V.S. 2004. Small-Numbered Peoples and Small Business: Steps toward Finding Common Ground. *Sibirica* 4 (2): 150–161. <https://doi.org/10.1080/13617360500150178>
- Fadeeva, O.P. 2001. Neformal'naia zaniatost' v sibirskom sele [Informal Employment in a Siberian Village]. *Ekonomicheskaiia sotsiologiia* 2 (2): 61–92.
- Guyer, J.I. 2016. *Legacies, Logics, Logistics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Humphrey, C. 2002. *The Unmaking of Soviet Life: Everyday Economies after Socialism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Humphrey, C., and R. Mandel, eds. 2002. *Markets and Moralities: Ethnographies of Postsocialism*. London: Routledge.
- Kaduk, E.V. 2018. Osobennosti vospriiatiia sovremennykh praktik dolgovoi torgovli i blagotvoritel'nosti v Anabarskom uluse Respubliki Sakha (Yakutiia) [Perception Peculiarities of Contemporary Debt Trade and Charity Practices in the Anabar Ulus (District) of the Republic of Sakha (Yakutia)]. *Kunstkamera* 2: 143–152. <https://doi.org/10.31250/2618-8619-2018-2-143-152>
- Khavel, S., G. Bruton, and E. Wood. 2009. Informal Business in Africa. *Entrepreneurship Theory & Practice* 33 (6): 1219–1238.
- Konstantinov, Y. 2009. Roadlessness and the Person: Modes of Travel in the Reindeer Herding Part of the Kola Peninsula. *Acta Borealia: A Nordic Journal of Circumpolar Societies* 26 (1): 27–49. <https://doi.org/10.1080/08003830902951524>
- Lugovskoy, R.A., and E.V. Sycheva. 2015. Strategicheskaiia neobkhodimost' sozdaniiia gosudarstvennykh torgovykh predpriatii v Rossii [Strategic Need of Creation of the State Trade Enterprises in Russia]. *Mezhdunarodnyi nauchnyi zhurnal* 2: 7–15.
- Peng, Y. 2004. Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy. *American Journal of Sociology* 109 (5): 1045–1074. <https://doi.org/10.1086/382347>
- Radaev, V. 2001. The Development of Small Entrepreneurship in Russia. *WIDER Discussion Paper* 2001/135. Helsinki: The United Nations University World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER). <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/52995/1/339060417.pdf>
- Saxer, M. 2019. Provisions for Remoteness: Cutting Connections and Forging Ties in the Tajik Pamirs. *Social Anthropology* 27 (2): 187–203. <https://doi.org/10.1111/1469-8676.12640>
- Schouten, P. 2019. Roadblock Politics in Central Africa. *Environment and Planning D: Society and Space* 37 (5): 924–941. <https://doi.org/10.1177/0263775819830400>
- Schouten, P., F. Stepputat, and J. Bachmann. 2019. States of Circulation: Logistics off the Beaten Path. *Environment and Planning D: Society and Space* 37 (5): 779–793. <https://doi.org/10.1177/0263775819851940>
- Stammler, F. 2011. Capitalism in the Tundra or Tundra in the Capitalism? Specific Purpose Money from Herders, Antlers and Traders in Yamal, West Siberia In *Economic Spaces of Pastoral Production and Commodity Systems: Markets and Livelihoods*, edited by J. Gertel and R. Le Heron, 231–246. Farnham: Ashgate.

- Stepputat, F., and T. Haggmann. 2019. Politics of Circulation: The Makings of the Berbera Corridor in Somali East Africa. *Environment and Planning D: Society and Space* 37 (5): 794–813. <https://doi.org/10.1177/0263775819847485>
- Tsing, A.L. 2005. *Friction: An Ethnography of Global Connection*. Princeton: Princeton University Press.
- Tsing, A.L. 2017. *Grib na kraiu sveta: o vozmozhnosti zhizni na ruinakh kapitalizma* [The Mushroom at the End of the World: On the Possibility of Life in Capitalist Ruins]. Moscow: Ad Marginem.
- Tugacheva, L.V., and O.S. Kapninova. 2021. Sovremennoe sostoianie i perspektivy razvitiia pishchevoi promyshlennosti v Rossii [Current State and Prospects for the Development of the Food Industry in Russia]. *Industrial'naiia ekonomika* 3 (3): 45–52. https://doi.org/10.47576/2712-7559_2021_3_3_45
- Vasilyeva, V.V. 2019. Infrastruktura vne gosudarstva: “dikie” zimniki i vyvoz promyslovoi produktsii na Taimyre [Infrastructure beyond the State: “Wild” Winter Roads and Export of Fishery and Hunting Goods in the Taimyr Peninsula]. *Etnograficheskoe obozrenie* 4: 61–75.
- Vasilyeva, V.V., and K.A. Gavrilova. 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: 99–131.
- Ventsel, A. 2011. Siberian Movements: How Money and Goods Travel in and out of Northwestern Sakha. *Folklore* 49: 113–130. <https://doi.org/10.7592/fej2011.49.ventsel>
- Ventsel, A. 2017. Reluctant Entrepreneurs of the Russian Far North. In *Urban Sustainability in the Arctic: Visions, Contexts, and Challenges*, edited by R.W. Orttung and M. Laruelle, 383–387. Washington: The George Washington University.
- Ventsel, A. 2019. Reluctant Entrepreneurs of the Russian Far East: Another View on the Economic Strategies of Entrepreneurs. *Folklore* 75: 173–190. <https://doi.org/10.7592/FEJF2019.75.ventsel>
- Volkov, V.V. 2012. *Silovoe predprinimatel'stvo, XXI vek: ekonomiko-sotsiologicheskii analiz* [Violent Entrepreneurship, 21st Century: Economic and Sociological Analysis]. St. Petersburg: Izdatel'stvo Evropeiskogo universiteta v Sankt-Peterburge.
- Yudin, G., and I. Pavlyutkin. 2015. Recording the Ambiguity: The Moral Economy of Debt Books in a Russian Small Town. *Cultural Studies* 29 (5–6): 807–826. <https://doi.org/10.1080/09502386.2015.1017145>