

Г.Б. ЮДИН, Д.А. ОРЕШИНА

ДАРООБМЕН И РЕГУЛЯЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СООБЩЕСТВАХ: СЛУЧАЙ ПРАВОСЛАВНЫХ ПРИХОДСКИХ ОБЩИН

DOI: 10.19181/socjour.2016.22.2.4258

Аннотация. В статье обсуждаются факторы моральной регуляции поведения заемщиков, а именно — финансовые и нефинансовые механизмы воздействия плотного сообщества на кредитное поведение своих членов. Опираясь на теорию дарообмена, мы показываем, каким образом плотное сообщество способно осуществлять моральную регуляцию потребительского поведения включенных в него индивидов. На материале эмпирического исследования хозяйственной деятельности членов православных приходских общин в четырех городах России выявляются основные этапы, на которых сообщество модифицирует мотивацию и поведение потенциальных заемщиков. Данные показывают, что воздействие сообщества прослеживается на стадиях регулирования потребности, задействования нефинансовых механизмов ее удовлетворения, привлечения безвозмездной финансовой помощи, а также активации распределенной, солидарной ответственности по кредиту. Показано, что если атомизированный заемщик руководствуется преимущественно моральными императивами «сохранять независимость» и «решать проблемы самостоятельно», то сообщество за счет ресурса солидарности склоняет к тому, чтобы «просить» и «помогать». Таким образом, сообщества могут контролировать поведение заемщиков, распределять риски и стимулировать прием более взвешенных решений.

Ключевые слова: сообщество, потребительское кредитование, дарообмен, моральная регуляция, православная община.

Кредитные отношения все плотнее пронизывают современную жизнь как на уровне международной политики, так и на уровне повседневных хозяйственных взаимодействий. Серия долговых кризисов последних лет привлекла внимание социальных наук к природе

Юдин Григорий Борисович — кандидат философских наук, старший научный сотрудник, Лаборатория экономико-социологических исследований, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; научный сотрудник, лаборатория «Социология религии», Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет.
Адрес: 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 9/11, ком. 530.

Телефон: +7 (495) 772-95-90*12452. **Электронная почта:** gregloko@yandex.ru

Орешина Дарья Андреевна — научный сотрудник, лаборатория «Социология религии», Православный Свято-Тихоновский гуманитарный университет.
Адрес: 115184, Москва, ул. Новокузнецкая, д. 23б, ком. 1а.

Телефон: +7 (967) 119-70-07. **Электронная почта:** daria.oreshina@gmail.com

долга/кредита. При этом кредитование все чаще рассматривается как культурный и моральный феномен. Отчасти это вызвано тем, что в рамках экономических моделей, игнорирующих моральную сторону дела, трудно прогнозировать и объяснять неплатежи и их последствия [13]. Но более существенно то, что в центре дискуссий о кредитовании раз за разом оказываются моральные категории «вины», «ответственности», «обязательства». Для понимания того, будет ли взят кредит и как он будет обслуживаться, моральные регулятивы не менее важны, чем такие факторы, как платежеспособность или потребности заемщика. Ведь оценка платежеспособности и осознание потребности как насущной тоже производятся в рамках определенной системы моральных принципов, которую можно назвать «моральным режимом» (по аналогии с «режимами истины», описанными М. Фуко [35]).

Моральные проблемы, связанные с кредитными отношениями, хорошо видны на примере потребительского кредитования. В рамках разных моральных режимов вопросы, кто виноват в неплатежах, кто должен нести за них ответственность и что считается обязательством, решаются по-разному: в сходных ситуациях ответственность может возлагаться на заемщиков, на кредиторов, на государство, на богатые или бедные слои населения. Кредитование — это не только экономический механизм, но и специфическая культурная практика, которая при распространении может встретить сопротивление (то, что в одних культурных условиях считается экономически обоснованным, в других может не быть таковым). Именно в силу культурных причин потребительское кредитование активно практикуется в одних странах (например в США) и слабее — в других (например во Франции) [46]. Оно вносит серьезные изменения в моральную регуляцию общества и может «прижиться» только тогда, когда получит в нем соответствующую легитимацию [29; 42; 43]. Распространение новых отношений кредитования стало предметом особого интереса именно потому, что оно указывает на то, как преобразуются основы хозяйственной жизни человека и меняются моральные обоснования экономического неравенства [4; 40; 26].

В России еще совсем недавно потребительское кредитование было инновационной практикой с неясными перспективами [21; 22]. Сегодня же ситуация с ним вызывает беспокойство: число обладателей непогашенных кредитов в начале 2015 года составляло около 40 млн [3], при этом доля заемщиков, испытывающих трудности с погашением кредитов, постоянно растет и весной того же года составляла до 20% [3]. Таким образом, при сравнительно небольшой кредитной нагрузке на одного заемщика [15], в России сформировались группы высокого риска — заемщики, имеющие более одного кредита и вынужденные систематически прибегать к перекредитованию, в том числе по крайне невыгодным ставкам. Иными словами, проблемой становится

не количество, а качество потребительских кредитов. Каким образом можно регулировать активность заемщиков, не заблокировав при этом работу кредитного механизма?

В данной статье мы покажем, что помимо финансовых и законодательных способов контроля кредитного поведения человека существуют и социальные. На хозяйственные практики индивида, в том числе кредитные и долговые отношения, могут влиять сообщества с высокой социальной плотностью. Для объяснения этого феномена мы будем использовать теорию дарообмена [16; 17]. Вначале мы кратко раскроем значение этой теории для понимания моральной регуляции хозяйственных отношений в сообществах. Затем мы покажем, как происходит формирование сообщества дарообмена. Далее мы продемонстрируем основные направления и механизмы регуляции кредитного поведения в таких сообществах. В заключительной части работы мы выскажем некоторые соображения о специфике православных приходских общин в сравнении с другими типами сообществ.

Эмпирическим материалом для статьи выступают данные 106 глубинных интервью, собранных в августе — сентябре 2014 года¹. Задачей исследования была реконструкция плотности социального окружения респондента, уровня и способов его включения в сообщество, а также фиксация форм вовлеченности в кредитные и долговые отношения, их моральной оценки со стороны респондента. Интервью проводились с респондентами с разным уровнем включенности в сообщество и разным уровнем закредитованности. В рамках данного проекта нас интересовали прежде всего православные приходские общины — в связи с этим на материале интервью было подробно восстановлено функционирование семи приходов (как с точки зрения структуры прихода и принципов взаимодействия, так и с точки зрения моральной регуляции отношений между прихожанами и с внешней средой). При этом мы абстрагируемся от проблемы религиозно-этического регулирования хозяйственной жизни в религиозных сообществах и будем рассматривать приходы именно как сообщества дарообмена.

Сообщество и дарообмен в социальной теории

Моральная регуляция индивидуальной жизни со стороны социального единства, единства сообщества — классическая тема социологии. На рубеже XIX–XX вв. два основополагающих проекта соци-

¹ Исследование «Жизнь в долг: социальное значение долговых практик в жизни сообществ в России» осуществлено в рамках Программы научных исследований Фонда развития ПСТГУ в 2014 г.

Исследование проводилось в четырех российских городах с разной численностью населения и, соответственно, с разной структурой сообществ: Рязани (27 интервью), Касимове (29 интервью), Архангельске (27 интервью) и Каргополе (23 интервью).

ологической науки — Ф. Тённиса и Э. Дюркгейма, в Германии и во Франции, — были объединены поиском надындивидуального начала, которое могло бы ограничивать и направлять индивида, остающегося без ориентиров в эпоху индивидуализации и развития рыночных отношений. Описывая процесс размывания сущностного социального единства и формирования «общества» (*Gesellschaft*) как нового типа социального агрегата, Тённис пишет: «В обществе отсутствует какая бы то ни было деятельность, выводимая из априорного и необходимым образом наличествующего единства и потому — в той мере, в какой она осуществляется при посредстве индивидуума — выражающая через него также волю и дух этого единства, и следовательно, отсутствует деятельность, которая в той же мере, что и ради него самого, осуществляется и ради тех, кто с ним связан. Наоборот, здесь каждый выступает только за себя, а в состоянии повышенной напряженности — и против всех прочих» [23, с. 63]. Ориентация деятельности на тех, с кем индивид связан, — характерный признак единства *Gemeinschaft* (общности, или сообщества), которая позволяет регулировать как целеполагание, так и выбор средств действующим индивидом.

Для Дюркгейма распад исходного единства механической солидарности также представлялся ключевой проблемой эпохи, грозящей наступлением аномии. Поиск универсальных принципов социального сплочения, которые могли бы скреплять людей на всем протяжении истории, составлял центральную задачу его социологии. Дюркгейм полагал, что в основании любого человеческого общества в конечном счете лежит опыт общности: «На самом деле, сами по себе индивидуальные сознания друг для друга закрыты; они могут взаимодействовать только при помощи знаков, в которые переводятся их внутренние состояния. Чтобы обмен, который между ними устанавливается, мог дорасти до сообщества, то есть до слияния всех отдельных чувств в общее чувство, нужно, чтобы и выражающие их знаки слились в одну-единственную результирующую. Именно появление этой результирующей говорит индивидам о том, что они звучат в унисон и заставляет их осознать свое моральное единство» [32, р. 329].

Беспокойство Тённиса и Дюркгейма связано с тем, что в условиях освобождения индивида от контроля сообщества он остается «закрыт» или даже враждебен для других, взаимодействуя с ними лишь постольку, поскольку это необходимо для реализации его собственных интересов. Все взаимодействия в этом случае обретают форму контракта, и эти контракты, во-первых, непрочны (держатся только на угрозе санкций в случае их неисполнения), а во-вторых, не дают индивиду чувства осмысленности собственной жизни, которое может быть получено только из деятельности на благо других. Моделью любого взаимодействия становится тогда рыночная сделка, нацеленная на увеличение выгоды.

Однако остается неясным, как выглядят отношения в том случае, когда единство сохраняется. Теории сообщества как социального единства подчеркивают взаимодействие между индивидом как частью и сообществом как целым, опосредующим отношения с другими. Однако даже если предположить, что при высоком уровне солидарности индивид практически поглощается сообществом, так что собственно об *индивиде* говорить уже не имеет смысла, все же остается вопрос о принципах коммуникации между частями социального целого.

Один из наиболее убедительных ответов на этот вопрос был предложен в рамках теории дарообмена. Она была создана в 1910–1920-х гг. Б. Малиновским и М. Моссом, однако ее предвестники можно обнаружить и раньше. Так, в продолжение характеристики общества, отличающего его от общности, Тённис пишет: «Никто не станет что-либо предпринимать ради другого, никому не придет в голову позволить или подарить другому что бы то ни было, разве что ради ответного позволения или подарка, который он считает по меньшей мере равным тому, что отдал. Необходимо даже, чтобы этот дар был для него более желанным, чем та вещь, которую он мог бы оставить у себя, поскольку лишь приобретение того, что кажется ему более предпочтительным, способно подвигнуть его на расставание со своим добром» [23, р. 63]. Посредством противопоставления Тённис указывает на то, что в рамках сообщества следует ожидать преобладания отношений дарообмена, противоречащих реализации индивидуальных интересов.

Мосс, развивая доктрину социальной сплоченности Дюркгейма, предположил, что дар — это и есть тот элементарный принцип обмена между людьми, который скрепляет их в сообщество. Взаимодействуя с другими на обыденном уровне, каждый член сообщества не руководствуется постоянно стремлением к самопожертвованию ради социального целого, не видит в партнере представителя этого целого и потому не испытывает стремления проявить по отношению к нему альтруизм, как предполагал О. Конт [30]. Скорее он руководствуется законами поведения по отношению к другому, которые вытекают из совместной принадлежности к сообществу: «Вовсе не нужно, чтобы гражданин был слишком добрым и субъективным или же слишком бесчувственным и реалистичным. Ему необходимо остро чувствовать самого себя, но чувствовать также и других и социальную реальность (хотя в этих моральных явлениях никакой другой реальности не существует). Ему необходимо действовать с учетом самого себя, подгрупп и общества в целом» [17, с. 268]. Мосс выделил три основных императива, управляющих отношениями дарообмена: дарить, принимать, отдавать. Это предписания не столько технические, сколько моральные, которые воздействуют на человека помимо его желания. В каждом содержится стремление подарить что-то другому, получить что-то от другого и вернуть с избытком (хотя это и не единственные элементарные мотивы, присущие человеку).

Солидаризация сообщества происходит именно за счет непрерывного воспроизводства дарообмена между его членами. Внутри сообщества обмен никогда не происходит между автономными индивидами, которые входят и выходят из него, рассматривая другого как *tabula rasa*. Дарообмен всегда предполагает некоторый избыток, скрепляет части сообщества друг с другом и с обмениваемыми товарами, создавая более или менее неразрывную социальную ткань. При этом акты дарообмена могут иметь ритуальную составляющую (сопровождаться празднествами и связываться со значимыми для сообщества символами).

Принципы дарообмена позволяют глубже понять суть отношений долга/кредита. Кредитование под процент (частный случай — потребительское кредитование) предполагает обезличенные отношения между чужаками, которые регламентируются условиями контракта, заключенного сторонами в собственных интересах. Такого рода взаимодействие практически несовместимо с отношениями в рамках сообщества дарообмена; соответственно, распространение кредитования может происходить только за счет ослабления сообщества. И напротив, поскольку сообщество сохраняет свой потенциал моральной регуляции, оно если и не предупреждает развитие кредитных отношений, то наполняет их иным смыслом. Мосс полагал, что процентная ссуда возникает в результате переосмысления отношений дарообмена: тот излишек, который прежде был необходим при возвращении дара и оставлялся на усмотрение дарителя, теперь подлежит формализации, называется процентом и понимается как долг — плата за время пользования ресурсом [17, с. 276]. По мнению Д. Грэбера, Мосс ошибается в отношении происхождения долга: процентные кредиты исторически возникают в ситуациях насильственно устанавливаемой власти и представляют собой форму вымогательства, которая позволяет господствующим группам держать подчиненных в состоянии моральной и финансовой зависимости [4]. Однако как и Мосс, Грэбер признает, что процентный кредит противостоит отношениям дарообмена.

Таким образом, теория дарообмена указывает на то, что сообщество обладает потенциалом для морального регулирования кредитных отношений. Включенность в сообщество дарообмена воздействует на хозяйственную мотивацию. Значительная часть потребительских кредитов привлекается в целях демонстративного потребления, повышающего статус и престиж покупателя [2]. В рамках же дарообмена императивом выступает щедрость, и способный принести наиболее щедрый дар получает наиболее высокий статус [16; 44]. Кроме того, сообщество способно регулировать потребности индивида, формируя его представления о том, что «действительно нужно» и что является необязательной роскошью. Наконец, сообщество дарообмена способно брать на себя ответственность по обязательствам своего члена и воздействовать на принятие решения о займе.

Традиция антропологических и социологических исследований экономики сообщества, наследующая идеям К. Поланьи [18], показывает, что присущие сообществу отношения реципрокности и взаимоподдержки, с одной стороны, оказываются под ударом в результате распространения рыночных институтов, а с другой — обладают способностью охранять его членов от жесткой рыночной среды, в особенности в условиях кризисов. Проблема закредитованности домохозяйств стала привлекать внимание исследователей лишь в последнее время, однако проблема борьбы между экономикой сообщества и распространением кредитования уже нашла свое отражение в ряде публикаций [36; 31; 39; 37]; о значении долговых отношений для поддержания локального сообщества см.: [47]. Эти рассуждения дают нам основание рассматривать сообщество и его дарообменные механизмы как важный фактор контроля кредитного поведения.

Далее мы проверим это предположение на данных эмпирического исследования. Сначала кратко опишем формирование сообществ дарообмена в приходских общинах, а затем перейдем к возможным направлениям регуляции кредитного поведения в таких сообществах.

Отношения дарообмена в православной приходской общине

Влияние православия на поведение людей традиционно изучается в двух направлениях: роль догматики и роль общины как базовой единицы организации религиозной жизни. В большинстве отечественных исследований доминирует первое направление, и, как правило, в них приходят к выводу, что принадлежность к православию ни к чему не обязывает граждан, считающих себя верующими, ни в религиозной, ни в прочих сферах жизни [см.: 11; 12; 25]. Подобные исследования исходят из предпосылки об однородности такой категории, как православные верующие. Не учитывается, что религиозная жизнь в православии «происходит» в приходских общинах, объединяющих людей разной степени воцерковленности, с разным уровнем религиозной социализации². Членство в общине — многомерный показатель, включает переменные, характеризующие принадлежность к вероисповеданию, участие человека как в богослужебной, так и во внебогослужебной жизни (социальное участие [34]). Таким образом, структура общины может быть описана как «ядро» — «периферия» (причем в последней можно выделить несколько кругов по степени удаленности от первого) [8]. «Ядро» общины (определяемое по частоте причащения и вовлеченности во внебогослужебную жизнь прихода) отличается по своим установкам, ценностям и практикам от «периферии» и «внешних» кругов [8; 6]. Разумным будет принять во внимание, во-первых, эту неоднородность православных в целом и приходской общины

² О влиянии религиозной социализации на ценности и практики см. [19; 5].

в частности. Во-вторых, учитывать, что все эти прихожане, «захожане» и «приезжане» (вне зависимости от религиозной социализации и интенсивности церковной жизни) являются актуальными и потенциальными участниками отношений дарообмена. В данной статье мы будем рассматривать эффекты общины в сфере долгового и кредитного поведения, отделяя их от эффектов догматики.

Для начала следует кратко пояснить соотношение терминов «приход» и «приходская община». Согласно Уставу РПЦ, «приходом является община православных христиан, состоящая из клира и мирян, объединенных при храме... Границы приходов устанавливаются епархиальным советом» [24]. Фактически это скорее административная единица. Общиной же с социологической точки зрения можно называть лишь такое объединение, которое характеризуется высокой моральной сплоченностью. Очевидно, реальная община существует далеко не при каждом храме, и строго определить ее наличие невозможно. В разное время исследователи выделяли разные критерии принадлежности к общине. В ранних католических исследованиях наряду с институциональными критериями (проживание на территории прихода, крещение, расовая принадлежность) и участием в религиозных практиках предлагалось (Дж. Фихтер) учитывать включенность прихожан в совместные внебогослужебные дела (в том числе — практики взаимопомощи, благотворительности и т. п.) [34]. В исследовании Университета Нотр-Дам в качестве основного критерия выделялось «чувство общины» (*sense of community*), индикатором которого был прямой вопрос: «Насколько сильно чувство общины на вашем приходе?». [41, р. 7]. М. Хорнби-Смит предложил свой набор критериев, основываясь на догматических текстах: во-первых, это наличие общих верований и ценностей; во-вторых, наличие развитой системы социальной поддержки и взаимопомощи в приходе и взаимодействие прихожан между собой [38, р. 69].

В качестве эмпирического критерия наличия общины мы выбрали наличие устойчивой внебогослужебной коммуникации между прихожанами и клиром. Минимум такой коммуникации — это регулярные чаепития; однако мы рассматриваем те приходы, в которых взаимодействие ими не ограничивается, а включает как целенаправленную внебогослужебную деятельность, так и общение по другим поводам.

Важная особенность таких общин — практики взаимопомощи и помощи внешним группам. Вовлечение в практики взаимопомощи — один из наиболее интересных аспектов их существования, поскольку он резко отграничивает общину от окружающей среды. Каким образом формируется ситуация, в которой члены общины считают возможным регулярно просить, принимать и предлагать помощь? Как можно видеть из интервью с респондентами, вначале, как правило, отдельный агент (это может быть, например, священник или приходской

староста) настойчиво и многократно совершает одаривание. Иногда вслед за таким одариванием может немедленно следовать намек на возможность сделать ответный дар:

Иногда прям просишь, чуть ли не в колени прям падаешь, а к другим придешь — вначале водички дашь, просвирочку дашь, немножко поговоришь, а потом начинаешь просить [интервью Кс28, женщина, староста в храме].

Заметный эффект могут иметь совместные чаепития в храме, однако лишь в том случае, если они перетекают в какие-либо иные формы совместного проведения времени, которые требуют от каждого участника некоторого вклада в общее дело. В ходе таких практик происходит нормализация просьбы: если поначалу просьба обычно ощущается как что-то, унижающее просителя, то опыт принятия даров заставляет взглянуть на нее иначе:

Я говорю: дорогие наши, ну вот на самом деле ведь нету сложности никакой помочь друг другу, когда ты знаешь. А когда мы скрываем, нам стыдно, нам не хочется навязываться, нам неудобно, и мы не знаем об этом... И когда мы вот, ну, по кругу от кого-то — слух, сплетня, слово пошло, и ты узнал — «Ой, ребята, давайте это сделаем». И вот в этом основная проблема — в том, что смирение в данном случае, и в том числе прихожан... они не хотят наваливать свои проблемы. И вот это... мешает тоже [интервью Р8, мужчина, предприниматель, прихожанин].

Однако толчок к запуску системы дарообмена обычно дает акт спонтанного дарения. В случаях, когда помощь изначально выпрашивается, между «просителями» и «помогающими» не складывается долгосрочных отношений. («Просители», как правило, получают помощь в одностороннем порядке и не включаются в сообщество прихожан, в отдельных случаях они оказываются мошенниками). Напротив, лишь после того как сообщество понемногу начало формироваться, начинается работа по нормализации просьбы. Вовлечение в отношения дарообмена активизирует в их участниках мотивации дарения: оказывается, что в человеке заложено «желание помогать», и участие в сообществе позволяет удовлетворить эту потребность «простым» образом.

Вот то, что он [священник] с нами возится, это очень хорошо, потому что, на мой взгляд, потребность в совершении добрых дел есть у всех, кто в храм ходит, и даже у тех, кто в храм не ходит, кто считает себя неверующим человеком. Единственное, что людям нужно предложить как можно больше возможностей это доброе дело совершить... Пожалуйста, это может любой [интервью Р6, женщина, координатор прихода].

В системах дарообмена ответный дар необязательно преподносится тому, от кого был получен исходный. Гарантом возвращения дара здесь выступает само сообщество, которое рано или поздно найдет способ вернуть дар исходному дарителю, так что вещи практически переходят в совместную собственность. Именно так в приходских общинах происходит обращение детских вещей:

С теми же мешками одежды: вот они иногда к нам возвращаются в лавку, например, и я не могу вспомнить, и тот, кто дает, тоже не может вспомнить вообще, кто мне это дал и кому это вернуть. И у нас эти мешки ждут следующей беременной и рожденного ребенка [интервью А3, женщина, прихожанка].

Таким образом, обычный для многих респондентов образ действия, при котором они склонны решать свои проблемы в одиночку, не имеют привычки принимать помощь, равно как и возможности систематически ее оказывать (даже при наличии соответствующего желания), значительно трансформируется. Далее мы покажем, что в такой ситуации возникают условия для моральной регуляции кредитного поведения.

Регулирование кредитного поведения в сообществе

Механизмы воздействия сообщества на кредитное поведение своих членов можно разделить на финансовые и нефинансовые. Первые предполагают использование денежных средств для замещения кредита либо для его обслуживания. Но несмотря на то, что они кажутся наиболее очевидным способом вмешательства сообщества в кредитное поведение индивида, нефинансовые механизмы более распространены. Как мы покажем, они имеют большее значение в силу того, что вмешиваются в кредитное решение на более ранних стадиях. Они способны запускать альтернативные сценарии, которые либо предотвращают займ, либо существенно меняют его условия.

Далее мы будем описывать направления регулирования кредитного поведения со стороны сообщества, следуя логике принятия кредитного решения. Сообщества могут влиять на это решение на разных этапах. Такое деление потребительского поведения на этапы нередко используется в маркетинговых моделях принятия потребительских решений. Классическая модель включает пять этапов: осознание потребности, поиск информации, оценка альтернатив, решение о покупке и поведение после совершения покупки [33]; более поздние модификации включали и другие этапы. Мы не будем строго следовать этой модели, однако с ее помощью попытаемся проследить регулятивные механизмы, которые действуют в сообществе на разных этапах принятия решения о займе/кредите.

Регулирование потребности

Первый этап процесса покупки — это осознание потребности. Поскольку потребительский кредит привлекается для финансирования какого-либо приобретения, здесь также требуется фиксация потребности в благе. Причем таком, которое не может быть оплачено из наличных средств, что вызывает необходимость платить процент. В целом отношение респондентов к кредитованию достаточно настороженное — это верно применительно к группам с разной вовлеченностью

в сообщества. Считается, что кредит может быть морально оправдан только при по-настоящему «нужной» покупке. Базовым различием выступает оппозиция между «тем, что необходимо», и «блажью», «роскошью». Кредиты, взятые на «роскошь», заслуживают порицания.

Однако это противопоставление оказывается обманчивым, если использовать его как критерий для различения оправданных и неоправданных кредитных решений. Дело в том, что категория «необходимости» относительна: респонденты обычно склонны описывать как «необходимость» то, для чего они привлекали кредиты сами, и называть «роскошью» то, от чего они воздерживаются. Таким образом, то, что еще вчера описывалось как «блажь», сегодня, после совершения покупки в кредит, уже будет именоваться «необходимостью». Тем не менее различие «необходимости» и «блажи» подсказывает, что важное влияние на кредитное решение может быть оказано именно на этапе формулирования потребности. Особенность потребительского кредита состоит как раз в том, что когда индивид осознал, что желает приобрести благо, кредит дает ему возможность стремительно преодолеть дальнейшие этапы, отделяющие его от покупки. Кредитование позволяет потребителю избежать ситуации «хочу, но не могу», подсказывая ему, что недостающие средства всегда можно занять из будущего дохода.

Сообщество способно вмешиваться в процесс уже на этой ранней стадии и регулировать потребности. Значительное количество покупок в кредит осуществляется импульсивно: потребитель может месяцами обдумывать возможность покупки и отказываться от нее, а потом принять решение приобрести благо в кредит под влиянием сиюминутных обстоятельств. Такие случаи наиболее характерны для потребителей, которые не имеют плотного круга общения и не привыкли обсуждать свои потребности. Возможность не советоваться, не рискуя получить совет отказаться от необдуманной покупки, дает таким людям важное ощущение «независимости», «самостоятельности» в решении собственных жизненных проблем. Коммуникация же в сообществе создает условия, при которых индивид, с одной стороны, не столкнется с тем, что ему будет отказано в праве иметь определенные желания, а с другой стороны, они могут стать предметом обсуждения:

У человека возникает потребность в деньгах, когда он упирается в угол в середине поля. И вот поэтому, когда приходят тоже люди: «Да, вот, у меня финансовая проблема»... Какая у тебя финансовая проблема? Давай разговаривать — давай разговаривать. Начинаем мы, и все, и она решается без финансов... [интервью Р6, женщина, координатор прихода].

Другой важный вид контроля — отношение к демонстративному потреблению, преобладающее в окружении индивида. Респонденты часто указывают на то, что покупки в кредит обычно вызваны статусными мотивами, желанием «казаться больше, чем ты есть». В плотных

сообществах конкуренция за статус, как правило, принимает иные формы, и демонстрация способности купить дорогую вещь может оцениваться негативно:

У меня поэтому такой вот круг моих знакомых — то есть у нас, например, как считается? Вот едешь на ржавой девятке, ну и едди. Квартиру купил — молодец. Мерседес купил, живешь на съемной квартире — дурак. Вот в моем кругу в основном такие вот мнения. Поэтому мне как-то в этом плане проще [интервью Р18, мужчина, предприниматель, староста в храме].

Нефинансовые механизмы удовлетворения потребности

В тех случаях, когда пересмотреть потребность все же невозможно, может оказаться, что она может быть удовлетворена при помощи кого-то из членов общины. Речь может идти как о мелких покупках (которые тем не менее требуют кредита) или услугах, которые может оказать другой член общины (вроде ремонта квартиры). Более сложный случай — крупные покупки. В этом случае сообщество хотя обычно и не может предоставить само благо, но предоставляет информацию, необходимую для того, чтобы сделать покупку на более выгодных условиях и избежать кредитования. Например, информация может касаться возможности дешево или на льготных условиях приобрести квартиру или автомобиль. Как правило, нефинансовый сценарий требует наличия в общине акторов, которые выполняют функцию организации и поддержки коммуникации — способны выслушать задачу, переопределить финансовую задачу в нефинансовую, а также знают, каким способом эту задачу решить за счет нефинансовых ресурсов общины или отдельных прихожан.

Предложить альтернативный сценарий или совершить действие, не предполагающее денежной транзакции, становится возможным, когда акторы готовы коммуницировать — рассказывать и слушать друг друга. Важный эффект, который оказывает сообщество, состоит в «размыкании» жизненной ситуации отдельного индивида. Деньги обычно выступают как единственный мыслимый ресурс для решения жизненных проблем — именно так ведут себя члены описанного Тённисом «общества», которые опираются только лишь на заключенные контракты, не проявляют стремления выйти за их пределы и не ожидают этого от других. В этом отношении коммуникация может выступать в качестве альтернативы деньгам, поскольку она умножает число вариантов решения жизненных трудностей. Атомизированный потребитель оказывается один на один с проблемой, которую он опознает как неудовлетворенную потребность, и с опорой на собственные силы ищет средства на ее удовлетворение. Член сообщества, напротив, ведет себя не как изолированный актер, но как элемент системы дарообмена, в которой неготовность поделиться своими текущими проблемами может быть воспринята как нарушение неписаных правил членства. Важным фактором реализации нефинансового сценария

является нормализация принятия помощи в общине. Как правило, эта норма требует регулярного повторения, проговаривания либо закрепления в виде институционализированных образцов поведения.

Кто-то боится спросить. И есть как бы такая поговорка: стучите, и вам откроют. То есть действительно надо спрашивать, и особенно сейчас, когда я поняла, что есть люди обеспеченные, и есть люди, которые на коммерции все завязаны, — и все равно они живые люди, и им не чуждо помочь другим людям [интервью Р26, женщина, врач-педиатр, прихожанка].

Ключевую роль в нормализации запроса на помощь в православной приходской общине играет священник. Отчасти это происходит благодаря исповеди — ситуации, в которой рассказ о жизненных проблемах и просьба о помощи признается приемлемой и не вызывает у индивида ощущения собственной неполноценности. Далее священник может выполнять функцию координатора — зная о текущих трудностях и возможностях прихожан, он может сводить их друг с другом. Часто оказывается, что одному прихожанину не стоит больших усилий помочь в решении проблем другого, а ощущение безысходности было вызвано именно попытками разобраться с трудностью в одиночку. В терминологии сетевой теории священник выступает в качестве «сетевого моста», связующего элементы сети, которые в противном случае не имеют доступа к ресурсам друг друга [28]. Однако этим функция священника не исчерпывается: через практики одаривания и принятия помощи (например пожертвований на восстановление храма) он инициирует цепь дарообмена и нормализует принятие помощи.

Безвозмездная финансовая помощь

Включение финансовых механизмов обычно оценивается в общине как нежелательное. Денежные расчеты вносят в отношения принцип строгой эквивалентности и потому угрожают отношениям дарообмена, в которых точный подсчет взаимных обязательств запрещен. Соответственно, в таких случаях норма просьбы не выглядит бесспорной, так как ее нормализация происходит благодаря отношениям дарообмена. Когда речь идет о денежном долге, то потенциальный реципиент озабочен тем, «чтобы не упасть на глазах у всех» (боязнь потерять лицо), и тем, чтобы не поставить потенциального донора в затруднительное положение:

Я детям объясняю, что долг — это святое как бы. Если в долг взяли (а какая разница, какой долг, банковский или какой-то), прежде чем взять, подумайте. А потом, если взяли уже, должны отдать. Потому что человек, может быть, отдает свое последнее [интервью Р15, мужчина, предприниматель, прихожанин].

Таким образом, долговые отношения в рамках приходской общины сдерживаются моральными ограничениями. В то же время возможным является возобновление сценария дара — безвозмездной финансовой помощи в тех случаях, когда реципиент не просит денег открыто, но

община узнает о его проблемах. Это позволяет обойти морально двусмысленную ситуацию денежного запроса и сформировать условия для добровольного дара. В этом случае каждый член общины может участвовать в сборе денег в силу собственных возможностей и желания.

Долговые механизмы и солидарная ответственность по кредиту

Предоставление денег в долг — наиболее проблематичный из видов помощи в общине. Возникающие в таком случае отношения слишком напоминают коммерческую сделку, даже в случае, если взимание процента не подразумевается. В таких случаях заимодавцем может выступать богатый член общины, для которого не слишком обременительна сумма, жизненно важная для заемщика. Для вывода взаимоотношения из формата рыночного контракта могут использоваться разные механизмы его реинтерпретации — например, кредитор и заемщик могут никогда не встречаться лично, а все взаимодействия происходят через священника, выступающего гарантом.

Случаи, когда прихожанину необходимы денежные средства для погашения уже взятых кредитов, также создают для сообщества большие риски. В такой ситуации сообществу предлагается взять на себя солидарную ответственность за кредит, которая исходно была индивидуальной, и это может быть сделано только при условии полноценного включения просящего помощи в систему дарообмена. В противном случае высока вероятность того, что просящий руководствуется мотивацией, несовместимой с дарообменом:

Я с этим столкнулся, у нас есть прихожанин, он говорит: «Ой, батюшка, а можешь помочь кредит выплатить?». Мы помогли, в итоге он ничего не вернул. Но, как потом нам дали понять, он весь в кредитах, он позанимал уже во всей своей деревне огромную сумму. Он весь в долгах, в куче кредитов [интервью Кр11, мужчина, священник].

Солидарная ответственность сообщества по кредиту одного из своих членов — возможный механизм, однако для его функционирования требуется, чтобы кредит согласовывался с сообществом еще на этапе осознания потребности и принятия решения. В этом случае участники системы чувствуют моральную ответственность за принятое решение. Это позволяет описать привлечение средств извне сообщества (у банка или иного институционального кредитора) как легитимное и не привносящее коммерческие принципы в отношения внутри сообщества.

В целом нельзя сказать, что принадлежность к православной общине исключает потребление в кредит. Кредитные практики распространены как среди прихожан, так и среди клириков, в том числе и в сообществах с высокой интенсивностью отношений дарообмена. Ключевое отличие таких сообществ состоит в том, что меняется сценарий принятия кредитного решения и, соответственно, меняется смысл хозяйственного действия. Покупка в кредит вне сообщества

часто наполняется смыслом индивидуального достижения и самореализации — потребитель демонстрирует, что он располагает средствами, достаточными для приобретения повышающего статус блага. Чем сильнее давление, принуждающее завоевывать статус и признание такими средствами, тем выше вероятность, что решение о кредите будет импульсивным. Если же потребитель уже испытывает трудности в обслуживании кредитов, то следующие кредиты нужны для того, чтобы избежать признания ошибочности предыдущих решений.

Принадлежность к сообществу снижает вероятность возникновения таких импульсивных кредитов. Контроль сообщества способен, с одной стороны, повышать осознанность принимаемых решений, а с другой — снимать с индивида избыточную ответственность за кредит и распределять ее по сообществу. С точки зрения воздействия на систему потребительского кредитования, сообщество выполняет роль фильтра — оно блокирует распространение кредитов, взятых импульсивно и изолирующих заемщика от его социального окружения, осуществляет проверку обоснованности решения, для которой у банка может не быть способов, и повышает надежность заемщика, формируя дополнительные гарантии его платежеспособности.

Моральные императивы сообщества

Модификации смысла кредитного поведения, вызываемые принадлежностью к православной общине, происходят из осуществляемой сообществом моральной регуляции. Непосредственный эффект этой регуляции состоит в том, что она позволяет индивиду пересмотреть основополагающие принципы отношений с окружающими, скорректировать ожидания от себя и от других. Такие изменения, в свою очередь, ведут к преобразованию хозяйственной мотивации. Моральные регулятивы, управляющие поведением атомизированного заемщика и члена плотной общины, представляют две нормативные системы, в значительной степени противостоящие друг другу. Опираясь на базовые языковые категории, с помощью которых респонденты описывают свой опыт, можно выделить некоторые ключевые оппозиции между системами, в значительной степени соответствующие оппозиции дарообмена и рыночного взаимодействия.

Рассуждая о кредитах, респонденты, вне зависимости от вероисповедания и включенности в сообщества, склонны заявлять императив расчетливости. Те, кто испытывают трудности с выплатой кредитов, обычно маркируются как «люди, не умеющие считать деньги». Однако в интерпретации этого императива обнаруживаются различия между включенными и не включенными в сообщество. Для принимающих решение в одиночку характерно упомянутое ранее различие между «необходимостью» и «блажью», причем первое может переходить во второе внезапно, этот переход не рефлексивируется. Взаимодействие в сообществе в большей степени способствует осознанию этого пере-

хода, поскольку «необходимость» становится предметом коммуникации. Важное отличие состоит в том, что принадлежность к сообществу вынуждает задумываться, рефлексировать и советоваться по вопросам, которые часто считаются недостойными для обсуждения. Закрепление императива «разговаривать» связано, с одной стороны, с тем, что в православных общинах одним из ключевых институтов является исповедь, а с другой стороны — с тем, что отношения дарообмена предъявляют серьезные требования к участию в коммуникации.

Привлечение кредитов частными лицами зачастую выступает попыткой разрешить проблемы, накопившиеся в коммуникации с другими людьми (обычно — с членами семьи). Например, постоянные просьбы детей приобрести электронику могут перевести предмет из разряда «роскоши» в разряд «необходимости», так как старший начинает испытывать слишком большой дискомфорт из-за капризов:

И: Как вам кажется, сегодня детям вообще можно отказать?

Р: Не-а. Потом они мстят, можно так сказать. Крик, гам: «Ты мне не купила! Как я пойду?» [интервью А2, мужчина, предприниматель].

Неспособность супругов договориться может приводить к приобретению в кредит второго/третьего автомобиля в семье. Нередко такие кредиты оформляются втайне и способствуют дальнейшему обособлению членов семьи. В условиях взятого под собственную ответственность кредита индивид начинает самостоятельно принимать решения с долгосрочными последствиями, и это создает почву для новых конфликтов. Императив общения, действующий в сообществе, способствует разрешению таких коммуникативных проблем и, как следствие, сокращает количество рискованных и импульсивных покупок в кредит.

Важную часть мотивации потребителя-заемщика составляет возможность проявить собственную свободу. Эта свобода отражается в двух категориях: «независимости» от окружающих и «самостоятельности» (способность справляться с проблемами, не прибегая к помощи, воспринимаемой как унижительная). В этом отношении потребитель начинает напоминать классическую фигуру «человека экономического», который действует в собственных интересах независимо от интересов других. Такая модель также нормативно нагружена, и следование ей требует принятия определенных моральных регулятивов [45]. «Независимость» и «самостоятельность» выступают важными элементами этой нормативной системы.

Сообщество противопоставляет этим принципам императивы «просьбы» и «помощи». В приходской общине переход к этим императивам в значительной степени осуществляется благодаря священнику. Узнавая о той или иной потребности прихожан, он дает возможность получать помощь без личного обращения за ней, выступая центром коммуникации. Это позволяет отчасти преодолеть ориентацию на независимость и восприятие помощи как нарушения личной свободы. Изначально взять предложенное оказывается проще, чем самостоя-

тельно попросить; однако, в соответствии со схемой Мосса, вступление в отношения дарообмена вызывает готовность возвращать дар и принимать помощь в дальнейшем.

В случае кредитования эти императивы разрушают ситуацию изолированного потребителя с фиксированной потребностью, распределяют ответственность и перекодируют ситуацию неудовлетворенной потребности в запрос о помощи. Как мы показали ранее, воздействие сообщества на потребительское решение происходит на всех этапах его подготовки, и через вовлечение в систему дарообмена члены сообщества приобретают иную хозяйственную мотивацию. Эта мотивация связана с повышением престижа от совершения дара, в то же время предполагается создание возможностей для ответного дара. Проблема ущемления личной свободы при этом снимается, так как отношения дарообмена предполагают неразрывную связь между всеми участниками, а также между вещами, которые передаются в рамках этой системы. Такие вещи могут либо циркулировать в общине (как, например, детская одежда и игрушки), так и наделяться особым смыслом, скрепляющим общину (например квартира, полученная на льготных условиях благодаря помощи ее членов).

Безусловно, предложенное противопоставление — это анализ идеальных типов. В действительности две представленные системы моральных императивов не встречаются в чистом виде, и даже в рамках плотной общины находятся индивиды, действующие как по одному, так и по другому сценарию. (Равным образом оба сценария можно обнаружить за пределами плотного сообщества.) Более того, один и тот же индивид может «переключаться» между двумя системами, даже несмотря на противоречие между ними. Актеры могут разделять вещи в соответствии с моральным принципом, который применим для их обращения: одни вещи следует приобретать в рыночном режиме независимости, в то время как другие — в дарообменном режиме «разговора»³:

Все-таки я считаю, что в семье полностью обо всем разговоров быть не должно, есть какие-то интимные вещи, которые должны быть у женщины свои... Есть, когда какие-то вещи ты можешь сам себе купить, не затрагивая никого, какие-то твои сугубо вещи, это нормально [интервью Р6, женщина, координатор прихода].

Заключение

Включенность в сплоченное сообщество способна менять хозяйственную мотивацию и стимулировать альтернативные хозяйственные практики — это соображение стало ключевым для развития социологической теории хозяйства. Внешне сходные действия могут наделяться разным смыслом и иметь разные последствия в зависимости от того, ориентиро-

³ В антропологической теории такая сегментация вещей описана в теории «сфер обмена» [27; 14].

ваны ли они, среди прочего, на сообщество, в которое входит индивид. Такие трансформации претерпевает потребительское кредитование — как мы показали, в контексте сообщества кредитное поведение становится предметом социального контроля. Сообщество формирует альтернативную систему моральной регуляции хозяйственного поведения, противостоящую этике изолированного индивида — элемента тённисовского «общества». Регуляция сообщества выстроена на принципах дарообмена и модифицирует процесс принятия кредитного решения на всех его этапах.

Мы рассмотрели воздействие сообщества на кредитное поведение на материале исследования православных приходских общин, при этом намеренно абстрагируясь от обсуждения фактора религиозной этики. Влияние религиозных доктрин на хозяйственное поведение является классической темой социологии, начиная с исследований генезиса капитализма [1; 10]. Мы, однако, попытались в аналитических целях изолировать воздействие приходской общины как морально сплоченного сообщества и отказались от рассмотрения воздействия на хозяйственную жизнь, которое могут оказывать священные тексты, проповеди и иные формы религиозной регламентации. Выше мы обсуждали тот факт, что попытки оценить влияние принадлежности к православию на ценности и установки россиян, как правило, приводят к выводам об отсутствии оногo. Значимые различия в ценностных установках могут быть обнаружены только при сравнении населения с «ядром» приходской общины (основным критерием принадлежности к которому является частота причащения) [8]. Верующие, причащающиеся несколько раз в год, представляют меньшинство православного населения России (8%)⁴ [20]. Очевидно, что в жизнь православных приходских общин включено гораздо больше людей с разной степенью воцерковленности и интенсивности участия в религиозных таинствах и богослужениях [9].

Приходская община способна контролировать и направлять кредитное поведение в силу того, что она представляет собой сообщество с высокой социальной плотностью. Православные приходы вызывают особый интерес, поскольку в России это один из наиболее распространенных типов сообщества — православные храмы существуют практически по всей стране, и на базе каждого из них может возникать

⁴ По данным Левада-Центра, на вопрос: «Ходите ли вы к причастию, если да, то как часто?», были получены следующие ответы (в % от опрошенных православных и католиков): раз в неделю — 2%, раз в месяц — 4%, несколько раз в год — 8%, раз в год и реже — 22%, не причащаюсь — 62%, затрудняюсь ответить — 4%. Опрос проведен 15–18 ноября 2013 года по репрезентативной всероссийской выборке городского и сельского населения среди 1603 человек в возрасте 18 лет и старше в 130 населенных пунктах 45 регионов страны. Распределение ответов приводится в процентах от общего числа опрошенных вместе с данными предыдущих опросов. Статистическая погрешность данных этих исследований не превышает 3,4% (URL: <<http://www.levada.ru/24-12-2013/rossiyane-o-religii>>, дата обращения 01.10.2015).

община. Однако мы предполагаем, что другие типы сообществ (расширенная семья, профессиональные объединения, досуговые клубы) в случае сплочения будут оказывать сходное воздействие — эта гипотеза может быть проверена в ходе дальнейших исследований.

Не исключено, что существуют *специфические* факторы, обуславливающие контроль кредитного поведения именно со стороны православной общины. Предположительно к их числу можно отнести особую этику смирения, которая предписывает бороться с «гордыней» и принимать помощь. Кроме того, для православных общин может быть характерен определенный аскетизм, неприятие стремления к материальным благам. Наконец, православие, насаждающее созерцательный взгляд на мир, может способствовать более глубокой рефлексии над собственными потребностями и тем самым предупреждать импульсивные кредитные решения. Однако даже если все эти факторы действительно работают, они все равно лишь усиливают воздействие самостоятельного фактора сообщества.

Социальный контроль над кредитным поведением со стороны сообществ может играть важную роль в условиях ухудшения качества кредитных портфелей банков. Поскольку потребительское кредитование является важным механизмом экономического роста, нормативное ужесточение требований к заемщикам влечет за собой риски замедления развития. В то же время институциональные кредиторы могут не иметь как стимулов, так и средств более тщательно оценивать заемщиков. Моральная регуляция представляет собой естественный способ контроля хозяйственного поведения, вырабатываемый самими сообществами. Предупреждая изоляцию и атомизацию индивидуальных потребителей, сообщества распределяют риски кредитования и создают условия для более взвешенной оценки возможностей заемщика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Вебер М. Избранные произведения / Пер. с нем.; Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; Предисл. П.П. Гайденко. М.: Прогресс, 1990. С. 61–272.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / Пер. с англ., вступ. ст. С.Г. Сорокиной; Общ. ред. В.В. Мотылевой. М.: Прогресс, 1984. — 367 с.
3. В России начались массовые социальные дефолты // Ведомости. 20.04.2015 [электронный ресурс]. Дата обращения: 09.06.2015. URL: <<http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/04/21/v-rossii-nachalis-massovie-sotsialnie-defolti>>.
4. Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории / Пер. с англ. А. Дунаева. М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. — 528 с.
5. Забаев И., Мелкумян Е., Орешина Д., Павлюткин И., Пруцкова Е. Влияние религиозной социализации и принадлежности к общине на рождаемость // Демоскоп Weekly. 1–19 мая 2013. № 553–554 [электронный ресурс]. Дата обращения 07.06.2016. URL: <<http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0553/analit03.php>>.

6. *Забаяев И.В., Пруцкова Е.В.* Община православного храма: пространственная локализация и факторы формирования (на примере г. Москвы) // Вестник Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета. Серия 1: Богословие. Философия. 2012. № 3 (41). С. 57–67.
7. *Забаяев И., Орешина Д., Пруцкова Е.* Социальный капитал русского православия в начале XXI в.: исследование с помощью методов социально-сетевого анализа // Государство, религия, Церковь в России и за рубежом. 2014. № 1 (32). С. 40–66.
8. *Забаяев И.В., Орешина Д.А., Пруцкова Е.В.* Три московских прихода: основные социально-демографические показатели и установки представителей общин крупных приходов. М.: Издательство Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета, 2012. — 94 с.
9. *Забаяев И., Пруцкова Е.* Социальная сеть православной приходской общины: возможности применения анализа социальных сетей в социологии религии // Вестник Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета. Серия I: Богословие. Философия. 2013. № 4 (48). С. 120–136.
10. *Зомбарт В.* Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / Пер. с нем; Ин-т социологии РАН. М.: Наука, 1994. — 444 с.
11. *Зоркая Н.А.* Православие в безрелигиозном обществе // Вестник общественного мнения. Данные. Анализ. Дискуссии. 2009. № 2 (100). С. 65–84.
12. *Каарийнен К., Фурман Д.Е.* Религиозность в России на рубеже XX–XXI столетий // Общественные науки и современность. 2007. № 2. С. 84.
13. *Коландер Д.* и др. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 10–25.
14. *Копытофф И.* Культурная биография вещей: товаризация как процесс // Социология вещей / Под ред. В. Вахштайна. М.: Территория будущего, 2006. С. 134–168.
15. *Кузина О.* Анализ динамики пользования банковскими кредитами и долговой нагрузки россиян // Деньги и кредит. 2013. № 11. С. 30–36.
16. *Малиновский Б.* Аргонавты западной части Тихого океана / Пер. с англ. М.: РОССПЭН, 2004. — 584 с.
17. *Мосс М.* Опыт о даре. Форма и основание обмена в архаических обществах // Мосс М. Общества. Обмен. Личность. Труды по социальной антропологии / М. Мосс; Сост., пер. с фр., предисл., вступ. ст., коммент. А.Б. Гофмана. М.: КДУ, 2011. С. 134–285.
18. *Поланьи К.* Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 62–73.
19. *Пруцкова Е.* Религиозность и ее следствия в ценностно-нормативной сфере // Социологический журнал. 2013. № 2. С. 72–88.
20. Россияне о религии. Пресс-выпуск (24.12.2013) // Левада-Центр [электронный ресурс]. Дата обращения 01.10.2015. URL: <<http://www.levada.ru/24-12-2013/rossiyane-o-religii>>.
21. *Стребков Д.* Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики. 2004. № 2. С. 109–128.
22. *Стребков Д.* Социальные аспекты кредитного поведения населения // Социологический журнал. 2007. № 2. С. 83–102.

23. Тённис Ф. Общность и общество. Основные понятия чистой социологии / Пер. с нем. Д.В. Складнева. СПб.: Владимир Даль, 2002. — 452 с.
24. Устав Русской Православной Церкви. Глава XVI. Приходы [электронный ресурс]. Дата обращения 09.06.2015. URL: <<http://www.patriarchia.ru/db/text/133141.html>>
25. Филатов С.Б., Лункин Р.Н. Статистика российской религиозности: магия цифр и неоднозначная реальность // Социологические исследования. 2005. № 6. С. 44.
26. Юдин Г. Моральная природа долга и формирование ответственного заемщика // Вопросы экономики. 2015. № 3. С. 28–45.
27. Bohannan P. Some principles of exchange and investment among the Tiv // American Anthropologist. 1955. Vol. 57. No. 1. Part 1. P. 60–70.
28. Burt R. Brokerage and closure: An introduction to social capital. Oxford: Oxford University Press, 2005. — 279 p.
29. Calder L. Financing the American dream: A cultural history of consumer credit. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999. — 400 p.
30. Comte A. Catéchisme positiviste. Paris: Garnier, 1852. — 386 p.
31. Deville J. Lived economies of default: Consumer credit, debt collection and the capture of affect. New York: Routledge, 2015. — 264 p.
32. Durkheim E. Les formes élémentaires de la vie religieuse. Le système totémique en Australie. Paris: Quadrige/PUF, 1990. — 647 p.
33. Engel J., Blackwell R., Kollat D. Consumer behavior. New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1968. — 652 p.
34. Fichter J.H. Social relations in the urban Parish. Chicago: University of Chicago Press, 1956. — 264 p.
35. Foucault M. Truth and power // Power/Knowledge: Selected interviews and other writings, 1972–1977 / Ed. by C. Gordon. New York: Pantheon Books, 1980. P. 109–133.
36. Guérin I., Morvant-Roux S., Villarreal M. Microfinance, debt and over-indebtedness: Juggling with money. Oxon; New York: Routledge, 2014. — 336 p.
37. Han C. Life in debt: Times of care and violence in neoliberal Chile. Berkeley: University of California Press, 2012. — 299 p. DOI: 10.1016/j.lfs.2011.10.015
38. Hornsby-Smith M.P. The Changing Parish. A Study of Parishes, Priests, and Parishioners after Vatican II. London, New York: Routledge, 1989. — 241 p.
39. James D. Money from nothing: Indebtedness and aspiration in South Africa. Stanford: Stanford University Press, 2014. — 304 p.
40. Lazzarato M. The making of the indebted man. Cambridge, MA: MIT Press, 2012. — 200 p.
41. Leedge D.C. The Parish as community // Notre Dame Study of Catholic Parish Life, Report No. 10, 1987 [online]. Accessed 09.06.2015. URL: <<http://icl.nd.edu/assets/39495/report10.pdf>>
42. Marron D. Consumer credit in the United States: A sociological perspective from the 19th century to the present. New York: Palgrave Macmillan, 2009. — 272 p. DOI: 10.1057/9780230101517
43. Poovey M. Demonizing debt, naturalizing finance // Debt: Ethics, the environment, and the economy / Ed. by P. Paik, M. Wiesner-Hanks. Bloomington: Indiana University Press, 2013. P. 39–55.

44. *Sahlins M.* Poor man, rich man, big-man, chief: Political types in Melanesia and Polynesia // *Comparative Studies in Society and History*. 1963. Vol. 5. No. 3. P. 285–303. DOI: 10.1017/S0010417500001729
45. *Shamir R.* The age of responsabilization: On market-embedded morality // *Economy and society*. 2008. Vol. 37. No. 1. P. 1–19. DOI: 10.1080/03085140701760833
46. *Trumbull G.* Consumer lending in France and America: Credit and welfare. New York: Cambridge University Press, 2014. — 240 p. DOI: 10.1017/CBO9781139059046
47. *Yudin G., Pavlyutkin I.* Recording the ambiguity: The moral economy of debt books in a Russian small town // *Cultural Studies*. 2015. Vol. 29. No. 5–6. P. 807–826. DOI: 10.1080/09502386.2015.1017145

Дата поступления: 21.09.2015.

SOTSIOLOGICHESKIY ZHURNAL (= SOCIOLOGICAL JOURNAL)

2016. VOL. 22. No. 2. P. 110–134. DOI: 10.19181/socjour.2016.22.2.4258

G.B. YUDIN

Higher School of Economics, Moscow, Russian Federation; St.Tikhon's Orthodox University, Moscow, Russian Federation.

D.A. ORESHINA

St.Tikhon's Orthodox University, Moscow, Russian Federation.

Yudin Grigory Borisovich – Candidate in Philosophy, Senior Researcher, Laboratory for Studies in Economic Sociology, Higher School of Economics; Research Fellow, Laboratory “Sociology of Religion”, St.Tikhon's Orthodox University.

Address: 9/11 Myasnitskaya str., office 530, 101000, Moscow, Russian Federation.

Phone: +7 (495) 772-95-90*12452. **Email:** gregloko@yandex.ru

Oreshina Daria Andreevna – Research Fellow, Laboratory “Sociology of Religion”, St.Tikhon's Orthodox University. **Address:** 1a, 23B, Novokuznetskaya str., 115184, Moscow Russian Federation. **Phone:** +7 (967) 119-70-07.

Email: daria.oreshina@gmail.com

**GIFT EXCHANGE AND CONTROL OF CONSUMER CREDIT
IN RUSSIAN ORTHODOX COMMUNITIES**

Abstract. This paper discusses factors how morally dense communities regulate the consumer debt of their members by enacting both financial and non-financial mechanisms. We rely on the gift exchange theory to demonstrate how communities with high social density morally regulate consumer behavior of their members. We use the data gathered during an empirical study of economic activities of the members of Orthodox parishes in four Russian cities and suggest the four-stage model of the influence of community on the motivation and behavior of potential borrowers. The four elements, in the order of importance, are regulation of wants, non-financial mechanisms of satisfaction of wants, gratuitous financial aid, and distributed solidarity responsibility for consumer credit. In contrast to atomized individuals who act upon the moral principles of preserving independence and relying only on themselves, members of parishes are

governed by different moral imperatives: they are encouraged to ask for help and to suggest it to others. This paper demonstrates that communities can operate as agents of natural social control over consumer credit by both inducing deliberation on financial decisions and distributing the risks associated with consumer borrowing.

Keywords: community, consumer credit, gift exchange, moral regulation, Orthodox parish.

REFERENCES

1. Veber M. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. [Russ. ed.: *Protestantskaya etika i dukh kapitalizma*. Veber M. *Izbrannye proizvedeniya*. Transl. from Germ.; Ed. by Yu.N. Davydov; Pref. by P.P. Gaidenko. Moscow: Progress Publ., 1990. P. 61–272.]
2. Veblen T. *Teoriya prazdnogo klassa*. [The theory of the leisure class.] Transl. by S.G. Sorokina; Ed. by V.V. Motyleva. Moscow: Progress Publ., 1984. 367 p.
3. V Rossii nachalis' massovye sotsial'nye defolty. [The Russian mass social defaults are started.] *Vedomosti*. 20.04.2015 [online]. Accessed: 09.06.2015. URL: <<http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2015/04/21/v-rossii-nachalis-massovie-sotsialnie-defolti>>
4. Greber D. Debt: The First 5,000 Years. [Russ. ed.: *Dolg: pervye 5000 let istorii*. Transl. from Engl. by A. Dunaev. Moscow: Ad Marginem Press Publ., 2015. 528 p.]
5. Zabaev I., Melkumyan E., Oreshina D., Pavlyutkin I., Prutskova E. The impact of religious socialization and belonging to a religious community on fertility. The problem formulation. *Demoskop Weekly*. 1–19 may 2013. No. 553–554 [online]. Accessed 07.06.2016. URL: <<http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0553/analit03.php>>. (In Russ.)
6. Zabaev I.V., Prutskova E.V. The community of the Orthodox parish church: Space, place, and the formative factors of the parish community with Moscow as an example. *Vestnik Pravoslavnogo Svyato-Tikhonovskogo gumanitarnogo universiteta. Seriya 1: Bogoslovie. Filosofiya*. 2012. No. 3 (41). P. 57–67. (In Russ.)
7. Zabaev I., Oreshina D., Prutskova E. Social Capital of the Russian Orthodox Christianity in the Early 21st Century: Applying Social Network Analysis. *Gosudarstvo, religiya, Tserkov' v Rossii i za rubezhom*. 2014. No. 1 (32). P. 40–66. (In Russ.)
8. Zabaev I.V., Oreshina D.A., Prutskova E.V. *Tri moskovskikh prikhoda: osnovnye sotsial'no-demograficheskie pokazateli i ustanovki predstavitelei obshchin krupnykh prikhodov*. [Three Moscow parishes: main socio-demographic characteristics and attitudes of the large parish communities members.] Moscow: Izdatel'stvo Pravoslavnogo Svyato-Tikhonovskogo gumanitarnogo universiteta Publ., 2012. 94 p.
9. Zabaev I., Prutskova E. The social network of the Orthodox parish community: possibilities for applying the Analysis of social networks to the sociology of religion. *Vestnik Pravoslavnogo Svyato-Tikhonovskogo gumanitarnogo universiteta. Seriya 1: Bogoslovie. Filosofiya*. 2013. No. 4 (48). P. 120–136. (In Russ.)
10. Zombart V. The Bourgeois. [Russ. ed.: *Burzhua: Etyudy po istorii dukhovnogo razvitiya sovremennogo ekonomicheskogo cheloveka*. Tansl. from Germ.; In-t of Sociology RAS. Moscow: Nauka Publ., 1994. 444 p.]
11. Zorkaya N.A. Orthodox Christianity in Unreligious Society. *Vestnik obshchestvennogo mneniya. Damnye. Analiz. Diskussii*. 2009. No. 2 (100). P. 65–84. (In Russ.)
12. Kaariainen K., Furman D.E. Religiosity in Russia in the XX–XXI Centuries. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*. 2007. No. 2. P. 84. (In Russ.)
13. Kolander D. et al. The financial crisis and the systemic failure of academic economics. *Voprosy ekonomiki*. 2010. No. 6. P. 10–25. (In Russ.)
14. Kopytoff I. The cultural biography of things: commoditization as process. *Sotsiologiya veshchei*. Ed. by V. Vakhshtain. Moscow: Territoriya budushchego Publ., 2006. P. 134–168. (In Russ.)
15. Kuzina O. Analysis of the bank loans and debt loads dynamics in Russia. *Den'gi i kredit*. 2013. No. 11. P. 30–36. (In Russ.)

16. Malinovskii B. Argonauts of the Western Pacific. [Russ. ed.: *Argonavty zapadnoi chasti Tikhogo okeana*. Transl. from Engl. Moscow: ROSSPEN Publ., 2004. 584 p.]
17. Moss M. Opyt o dare. Forma i osnovanie obmena v arkhaischeskikh obshchestvakh. [Essai Sur Le Don.] *Obshchestva. Obmen. Lichnost'. Trudy po sotsial'noi antropologii*. Transl. and ed. by A.B. Gofman. Moscow: KDU Publ., 2011. P. 134–285. (In Russ.)
18. Polan'i K. Ekonomika kak institutsional'no oformlennyy protsess. [The Economy as Instituted Process.] *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. 2002. Vol. 3. No. 2. P. 62–73.
19. Prutskova E. Religiosity and its consequences in the sphere of norms and values. *Sotsiologicheskii zhurnal*. 2013. No. 2. P. 72–88. (In Russ.)
20. Russians about Religion. Press release (24.12.2013). *Levada-Tsentr* [online]. Accessed 01.10.2015. URL: <<http://www.levada.ru/24-12-2013/rossiyane-o-religii>>. (In Russ.)
21. Strebkov D. Main types and factors of popular credit behavior in contemporary Russia. *Voprosy ekonomiki*. 2004. No. 2. P. 109–128. (In Russ.)
22. Strebkov D. Social aspects of popular credit behavior. *Sotsiologicheskii Zhurnal*. 2007. No. 2. P. 83–102. (In Russ.)
23. Tönnies F. Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie. [Tennis F. *Obshchnost' i obshchestvo. Osnovnye ponyatiya chistoi sotsiologii*. Transl. from Germ. by D.V. Sklyadnev. St Petersburg: Vladimir Dal' Publ., 2002. 452 p.]
24. *Ustav Russkoi Pravoslavnoi Tserkvi. Glava XVI. Prikhody*. [Regulations of the Russian Orthodox Church. Chapter XVI. Parishes.] [online]. Accessed 09.06.2015. URL: <<http://www.patriarchia.ru/db/text/133141.html>>
25. Filatov S.B., Lunkin R.N. Statistics on Religiosity in Russia: Magic of Figures and Ambiguous Reality. *Sotsiologicheskie issledovaniya*. 2005. No. 6. P. 44. (In Russ.)
26. Yudin G. The Moral Nature of Debt and the Making of Responsible Debtor. *Voprosy ekonomiki*. 2015. No. 3. P. 28–45. (In Russ.)
27. Bohannan P. Some principles of exchange and investment among the Tiv. *American Anthropologist*. 1955. Vol. 57. No. 1. Part 1. P. 60–70.
28. Burt R. *Brokerage and closure: An introduction to social capital*. Oxford: Oxford University Press, 2005. 279 p.
29. Calder L. *Financing the American dream: A cultural history of consumer credit*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999. 400 p.
30. Comte A. *Catéchisme positiviste*. Paris: Garnier, 1852. — 386 p.
31. Deville J. *Lived economies of default: Consumer credit, debt collection and the capture of affect*. New York: Routledge, 2015. 264 p.
32. Durkheim E. *Les formes élémentaires de la vie religieuse. Le système totémique en Australie*. Paris: Quadrige/PUF, 1990. 647 p.
33. Engel J., Blackwell R., Kollat D. *Consumer behavior*. New York: Holt, Rinehart, and Winston, 1968. 652 p.
34. Fichter J.H. *Social relations in the urban Parish*. Chicago: University of Chicago Press, 1956. 264 p.
35. Foucault M. Truth and power. *Power/Knowledge: Selected interviews and other writings, 1972–1977*. Ed. by C. Gordon. New York: Pantheon Books, 1980. P. 109–133.
36. Guérin I., Morvant-Roux S., Villarreal M. *Microfinance, debt and over-indebtedness: Juggling with money*. Oxon; New York: Routledge, 2014. 336 p.
37. Han C. *Life in debt: Times of care and violence in neoliberal Chile*. Berkeley: University of California Press, 2012. 299 p. DOI: 10.1016/j.lfs.2011.10.015
38. Hornsby-Smith M.P. *The Changing Parish. A Study of Parishes, Priests, and Parishioners after Vatican II*. London, New York: Routledge, 1989. 241 p.
39. James D. *Money from nothing: Indebtedness and aspiration in South Africa*. Stanford: Stanford University Press, 2014. 304 p.
40. Lazzarato M. *The making of the indebted man*. Cambridge, MA: MIT Press, 2012. 200 p.

41. Leedge D.C. *The Parish as community. Notre Dame Study of Catholic Parish Life, Report No. 10, 1987* [online]. Accessed 09.06.2015. URL: <<http://icl.nd.edu/assets/39495/report10.pdf>>
42. Marron D. *Consumer credit in the United States: A sociological perspective from the 19th century to the present*. New York: Palgrave Macmillan, 2009. 272 p. DOI: 10.1057/9780230101517
43. Poovey M. Demonizing debt, naturalizing finance. *Debt: Ethics, the environment, and the economy*. Ed. by P. Paik, M. Wiesner-Hanks. Bloomington: Indiana University Press, 2013. P. 39–55.
44. Sahlins M. Poor man, rich man, big-man, chief: Political types in Melanesia and Polynesia. *Comparative Studies in Society and History*. 1963. Vol. 5. No. 3. P. 285–303. DOI: 10.1017/S0010417500001729
45. Shamir R. The age of responsabilization: On market-embedded morality. *Economy and society*. 2008. Vol. 37. No. 1. P. 1–19. DOI: 10.1080/03085140701760833
46. Trumbull G. *Consumer lending in France and America: Credit and welfare*. New York: Cambridge University Press, 2014. 240 p. DOI: 10.1017/CBO9781139059046
47. Yudin G., Pavlyutkin I. Recording the ambiguity: The moral economy of debt books in a Russian small town. *Cultural Studies*. 2015. Vol. 29. No. 5–6. P. 807–826. DOI: 10.1080/09502386.2015.1017145

Received: 26.11.2015.