

## Банковские кредиты vs долг в рамках социальных сетей: опыт Средней Азии

Барсукова Светлана Юрьевна

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия

e-mail: sbarsukova@hse.ru

**Цитирование:** Барсукова С.Ю. (2022). Банковские кредиты vs долг в рамках социальных сетей: опыт Средней Азии. *Terra Economicus* 20(3), 87–97. DOI: 10.18522/2073-6606-2022-20-3-87-97

*В странах Средней Азии огромную роль играют ритуалы, связанные с проведением свадеб, похорон и других знаковых событий. Множество детализированных обрядов накладывает финансовое бремя на домохозяйства, что вызывает тревогу властей, видящих в ритуальной экономике угрозу обнищания граждан. Репутация семей и желание подтвердить социальный статус в глазах родственников, соседей и друзей обрекают домохозяйства на демонстративную расточительность. Ритуальная экономика в странах Средней Азии является ярким примером социального давления на финансовое поведение семей. Траты в ходе выполнения ритуалов являются своеобразной самопрезентацией домохозяйств. Значительная часть жителей среднеазиатского региона не способна нести бремя расходов, связанных с выполнением ритуалов, без привлечения заемных средств. И это при том, что, например, к свадьбам начинают готовиться заранее. Однако собственных сбережений, как правило, не хватает. Выходом являются банковские кредиты или неформальные займы в рамках родственно-дружеских сетей. В статье описывается, как организованы долговые обязательства при формальном договоре с банком или неформальном одалживании у друзей и родственников, каковы мотивы домохозяйств в выборе репертуара финансового поведения. Расширение практики банковского кредитования связано с двумя причинами. Первая – привлекательность банковских кредитов в силу того, что они не носят персонифицированного характера и не предполагают чувства личной благодарности к тем, кто ссужает деньгами. Вторая причина – рост невозвратов при займах у родственников и знакомых, что вызывает сокращение практики использования социальных сетей как источников кредитования. Невозвраты свидетельствуют о сокращении возможностей социального окружения контролировать поведение своих членов. Статья опирается на эмпирические данные, собранные в ходе интервью с жителями стран Средней Азии в 2021–2022 гг.*

**Ключевые слова:** кредит; затраты на ритуалы; долговые обязательства; диаспоры; ритуальная экономика Средней Азии

**Финансирование:** Статья написана в рамках проекта «Увеличение расходов, посвященных ритуалам жизненного цикла в обществах Центральной Азии: социальная значимость, экономические последствия (1980–2020)», поддержанного РФФИ в рамках российско-французского партнерства (проект ФДНЧ\_а, № 20-59-22001).

# Bank loans vs debt within social networks: The case of Central Asia

Svetlana Barsukova

HSE University, Moscow, Russia, e-mail: sbarsukova@hse.ru

**Citation:** Barsukova S. (2022). Bank loans vs debt within social networks: The case of Central Asia. *Terra Economicus* 20(3), 87–97 (in Russian). DOI: 10.18522/2073-6606-2022-20-3-87-97

*In the countries of Central Asia, rituals of weddings, funerals and other important events play a significant role. Many complex ceremonies impose a financial burden on households, which is alarming for the authorities, who see the ritual economy as a threat of the citizens' impoverishment. The reputation of families and the desire to confirm social status in the eyes of relatives, neighbors and friends doom households to conspicuous extravagance. This article uses empirical evidence collected through interviews with the residents of Central Asian countries in 2021–2022. The ritual economy in the countries of Central Asia is a vivid example of social pressure on the financial behavior of families. Spending during the performance of rituals is a kind of self-presentation of households. A significant part of the inhabitants of the Central Asian region is not able to bear the burden of expenses associated with the performance of rituals without borrowing. Even despite the fact that, for example, for weddings they begin to prepare much in advance. However, own savings, as a rule, are not sufficient. The way out is a formal or informal loan. The article describes how debt obligations are organized under a formal agreement with a bank loan or informal borrowing from friends and relatives, and what drives household choice. The expansion of bank lending is driven by two reasons. The first is the attractiveness of bank loans due to the fact that they are not personalized and do not imply a feeling of personal gratitude to those who lend money. The second reason is the growth in defaults on loans from relatives and friends, which causes a reduction in the practice of using social networks as sources of lending. Non-payments of loans indicate a reduction in the ability of the social environment to control the behavior of its members.*

**Keywords:** credit; ritual cost; debt obligations; diaspora; ritual economy; Central Asia

**Funding:** This study was supported by the Russian Foundation for Basic Research (project «The increase in expenditure on life-cycle rituals in the Central Asian societies: Social stakes and economic consequences (1980–2020)», № 20-59-22001). The sponsor influenced neither the research design nor the interpretation of the results.

**JEL codes:** D10, D12, Z1, Z23

## Легитимация долговых обязательств как исторический тренд

Жизнь в долг на протяжении значительного периода новой и новейшей европейской истории считалась неправильной, порочной. В долг жили те, чей жизненный поезд шел под откос. В долг жили самые бедные слои населения, а также аристократы, потерявшие экономические позиции под натиском буржуазных процессов. Долги свидетельствовали о неблагополучии.

Однако в современном мире обычные люди в странах первого эшелона тотально погружены в паутину кредитных обязательств. Более того, взятие кредита трактуется как проявление современных навыков решения проблем. Это изменение связано не с сугубо экономическими характеристиками общества, а с трансформацией общественного отношения к долгу. Кредитное

поведение является не столько экономической, сколько социальной характеристикой общества. Рост желаний, неумение или нежелание их подавлять, откладывать их удовлетворение на будущее получило своеобразную индульгенцию, стало трактоваться как нормальное, общественно приемлемое состояние. Люди зачастую берут кредиты не потому, что у них не хватает средств к существованию, а потому, что кредиты легитимированы. Долги банкам оправданы и даже поощряемы массовой пропагандой, обслуживающей интересы финансового капитала. Взятие кредита позволяет влиться в потребительский мейнстрим, стать «не хуже других» (Юдин, 2015).

Но как на этот мейнстрим реагируют традиционные общества? Какова новая культура финансового поведения в традиционных обществах, активно вовлекаемых в процесс вестернизации? Что происходит, когда традиционные модели финансового поведения соприкасаются с практиками модерна? Как приверженность традиционным нормам сочетается с расширением кредитных институтов? В данной статье мы рассмотрим *экономическое поведение заемщиков в связи с ритуальными практиками, распространенными в странах Средней Азии*.

Подчеркнем, что речь пойдет не о полном спектре финансового поведения, а о той его части, которая связана с *экономикой ритуалов* и жестко цензурируется социальным окружением. Мы покажем, как свадьбы, похороны и другие обряды, обрекая домохозяйства на значительные финансовые траты, вынуждают прибегать к займам. Специфика среднеазиатских обществ отражается на формах заемных обязательств и отношениях между их участниками. В статье анализируется поведение заемщиков в странах Средней Азии.

### **Методология исследования**

Исследование проведено в традиции качественной методологии. Эмпирическая база, лежащая в основе статьи, состоит из двух блоков.

1. Интервью со студентами из Средней Азии, обучающимися в одном из ведущих вузов Москвы (N = 23). Речь идет об университете с высоким уровнем требований к знаниям и обязательным владением русским языком. Молодые люди в возрасте от 18 до 22 лет представляли Узбекистан, Кыргызстан и Казахстан. На момент проведения исследования некоторые молодые люди имели партнеров, с которыми надеялись создать семью. В интервью отражена рефлексия молодых людей о тратах, сопровождающих свадебный обряд.

2. Материалы экспедиции в город Самарканд (Узбекистан) в мае 2022 г. В ходе экспедиции удалось побывать на свадьбах, взять интервью в семьях, имеющих опыт их проведения, а также у руководителей и активистов махалли (поселенческая община, аналог нашего муниципального управления), вовлеченных в организацию свадебных торжеств. Помимо этого, интервью брались у руководителей микрокредитных организаций и кредитных отделений банков.

Характер собранных данных не позволяет делать выводы о степени распространенности тех или иных суждений и моделей поведения. Качественная методология дает возможность выявить спектр мнений, способы легитимации своей позиции, вариативность моделей концентрации ресурсов, необходимых для соблюдения ритуалов.

### **Общественное мнение как фактор принуждения к тратам**

Жители Средней Азии помимо обычных расходов, понятных и практикуемых жителями России, несут значительные траты, связанные с событийными ритуалами, важнейшими из которых являются свадьбы, похороны, обряд обрезания первенцу. Конечно, в России население тоже играет свадьбы и справляет поминки, участвует в других ритуальных действиях (обряд крещения или банкет по поводу защиты диссертации и пр.), однако эти траты, как правило, скромнее по величине и гораздо менее обязательны к исполнению. Они в значительно большей степени отпущены «на усмотрение семьи».

В Средней Азии моральная обязанность проведения обрядов с приглашением значительного круга людей обрекает семьи на огромные финансовые затраты. «У нас на свадьбу могут пригласить человек 500 или больше, а жених и невеста знакомы от силы с сотней из них», – рассказывает девушка из Караганды (Казахстан). «На те деньги, что тратят на свадьбу, можно

*прожить лет десять. Свадьба – это главное событие, на нем нельзя экономить. Тебя просто не поймут», – рассуждает юрист из Самарканда (Узбекистан).*

Сам факт того, что на ритуальные действия тратятся семейные сбережения, накапливаемые долгие годы, может показаться внешнему наблюдателю нерациональным финансовым поведением. Однако у участников этого действия есть своя логика, обусловленная его социальным значением, что стало классической темой для социологов и антропологов. Так, М. Вебер (2016) подчеркивал социальную укорененность экономического поведения, а Т. Веблен (2021) на примере «праздного класса» убедительно доказал, что демонстративное расточительство имеет свой функционал, свою целесообразность, не вполне очевидную в логике «человека экономического», и что мотивом потребления может быть соперничество и демонстрация социального статуса. Важную роль потребления как формы соучастия, своеобразной прописки в своей социальной группе отмечал Дж. Бурстин (1993). Результатом социального принуждения в потреблении является эффект присоединения к большинству, а отказ от этой модели означает демонстративное отмежевание от сообщества (эффект сноба), о чем писал Х. Лейбенстайн (1993).

Таким образом, анализ потребительских практик резюмируется утверждением: в потреблении человек стремится не просто удовлетворить свои физиологические потребности, но получить одобрение со стороны значимой для него группы. Потребление – это визитная карточка человека. И чем более индивид зависит от окружения, тем большее влияние это окружение оказывает на его потребительские практики.

Неудивительно, что в традиционных обществах, где сохраняются сильные социальные связи с родственниками, соседями, друзьями и коллегами, ритуалы неукоснительно соблюдаются. Исполнение ритуалов доказывает приверженность традициям, демонстрирует соответствие ценностям и нормам сообщества, к которому человек принадлежит. Именно поэтому исполнение ритуалов проходит под бдительным социальным контролем, а нарушители расплачиваются репутацией, уважением в своем кругу. «...Сила традиций такова, что, и тяготясь такого рода обязанностями, никто не может от них уклониться, не рискуя своим добрым именем» (Сухарева, 1976: 32).

Масштаб ритуальной экономики в странах Средней Азии обусловлен ролью традиций, социального контроля родственников и соседей (Хушкадамова, 2010; 2011). То, что внешнему наблюдателю покажется иррациональным, не означает, что у участников действия нет своей логики, обосновывающей разумность этих трат. Как точно сформулировал С. Абашин: «иррациональное, с “нашей” точки зрения, поведение и мышление может быть вполне “рациональным” с “их” точки зрения» (Абашин, 1999: 91). Участие в обряде способствует сохранению сообщества, определяет социальный статус семьи, проводившей ритуал. Другими словами, за видимыми для всех экономическими издержками следует невидимая для посторонних наблюдателей «социальная компенсация».

Неслучайно один из самых важных для узбеков обряд обрезания (суннат-туй) пышно отмечается только для первого сына, этот же обряд для остальных сыновей проходит довольно скромно. Дело в том, что этот обряд касается не столько сына, сколько его отца, который становится полноценным мужчиной, когда его первому сыну делается обрезание.

Понимание важности ритуальной экономики неотделимо от общего социального контекста среднеазиатской повседневности. В частности, важность свадьбы восходит к тому обстоятельству, что статусы, возможности и жизненные практики замужних и незамужних женщин в странах Средней Азии кардинально различаются. Свадьба выступает актом легитимизации нового статуса женщины в родовых отношениях (Cleuziou and McBrien, 2021). Расходы на свадьбу являются важнейшим фактором трудовой миграции (Абашин, 2015). Стоит упомянуть, что семьи, получающие из-за границы денежные переводы от трудовых мигрантов, тратят более скромную долю семейных бюджетов на свадьбы, чем семьи, не соприкасающиеся с трудовой миграцией (Kakhkharov and Ahupov, 2022). Это доказывает заимствование новых поведенческих практик, когда вовлеченность в экономику другой страны снижает включенность во внутренние процессы и, соответственно, сокращает стимул к упрочению социального статуса семьи посредством демонстрации богатства в ходе свадебных церемоний.

Снижение расходов на ритуалы особенно затруднено в ситуации свадебных торжеств, поскольку предполагает взаимодействие двух семей – со стороны жениха и со стороны невесты. Даже если одна из сторон имеет намерение провести более скромную свадьбу, это может не найти понимания другой стороны. Более того, расхождения во взглядах в этом вопросе могут создать почву для потенциальных конфликтов между будущими родственниками и отразиться на жизни молодой семьи. *«Моей маме свекровь до сих пор не может простить, что за ней дали маленькое приданое»*, – делится девушка из Алматы. Между семьями может возникнуть соревновательность в демонстрации щедрости, что запускает своеобразную «гонку вооружения» в расходах. В Узбекистане даже снят комедийный сериал, где родственники со стороны жениха и невесты находятся в непрерывном потоке ссор и примирений в ходе подготовки к свадьбе.

Приданое невесты не просто передают в дом жениха, но по традиции демонстрируют, выставляют на всеобщее обозрение. В Самарканде на торжестве, устроенном в честь прощания с невестой, уходящей из родительского дома, мы наблюдали развешанные на балконе платья. Так демонстрировалась щедрость родителей невесты, обеспечивших свою дочь всем необходимым для будущей жизни. Конечно, растет количество семей, где эти традиции корректируются, но в целом они оказываются удивительно живучими.

Расточительство и непомерные финансовые траты, связанные с ритуальной экономикой, вызывают беспокойство государственной власти. Соблюдение обрядов в условиях недостатка собственных средств вынуждает население прибегать к займам, которые ложатся тяжким бременем на домохозяйства (Азимова, 2020).

Как результат, и в Таджикистане, и в Узбекистане пытаются законодательно ограничить масштаб ритуальных торжеств. Так, в Республике Таджикистан в 2008 г. принят Закон «Об упорядочении традиций, торжеств и обрядов в Республике Таджикистан» (впоследствии он неоднократно дорабатывался). С сентября 2019 г. в Узбекистане действует Положение о порядке проведения свадебных торжеств. Впрочем, задолго до этого «излишества» при проведении ритуальных торжеств являлись формальным основанием для снятия с должности. Так, в 1998 г. крупный чиновник налогового ведомства Узбекистана лишился должности с формулировкой «За проявленные нескромность и тщеславие, помпезность и расточительство при проведении семейного свадебного торжества» (Абашин, 1999: 87).

Основной посыл этих законов состоит в попытке государства обуздать ритуальное расточительство, создающее угрозу экономическому положению домохозяйств. В настоящее время все современные государства Средней Азии пытаются ограничить расходы населения на проведение ритуалов путем регламентации числа гостей, количества продуктов на угощение и пр. Пандемия лишь усилила этот тренд, придав ему новое обоснование. Правда, Таджикистан пошел по пути жестких, репрессивных действий по отношению к нарушителям ограничительных предписаний, что привело к росту коррупции вокруг этой темы. Жительница Душанбе рассказывала, как представители проверяющих органов пересчитывали гостей, входящих в банкетный зал. Так случилось, что приглашенная семейная пара оказалась разьединенной таким подсчетом: муж вошел в разрешенный лимит, а жена осталась на улице. Хозяева свадьбы вынуждены были «выкупать» ее, т.е. давать взятку. В Узбекистане закон носит менее репрессивный, более увещательный характер. Власти скорее уговаривают, чем карают. В этих уговорах власти Узбекистана активно опираются на силу духовенства, пропагандирующего умеренность ритуальных трат. *«В мечети призывают сокращать расходы на свадьбы. Еще они проводят мысль, чтобы расходы были больше со стороны мужа и меньше со стороны невесты»*, – делится своим мнением активист махалли в Самарканде.

Впрочем, проследить за соблюдением этих ограничений довольно проблематично, особенно в сельской местности. Например, в Узбекистане на утренний плов, который устраивает семья невесты, разрешено приглашать до 200 человек. *«Научились хитрить. Вызывают по партиям, одни уходят, другие приходят... А сколько в кишлаке пришло, никто вообще считать не будет»* (банкир).

Надо отметить, что «звучащая последнее время критика “расточительности” при проведении обрядов вовсе не оригинальна. Общественная дискуссия о “нерациональном” характере затрат

на обрядность имеет в Средней Азии длительную историю» (Абашин, 1999: 89). Критика нерациональных трат звучала уже с конца XIX – начала XX в. из уст джадидов, исламских просветителей. «С расточительством боролась новая среднеазиатская элита, которая сформировалась при русском правлении. <...> При Советской власти борьба с “расточительством” стала частью официальной политики» (Абашин, 1999: 90).

Однако советской власти не удалось сломать хребет традициям, обрекающим домохозяйства на серьезные траты. Так, в 1970-е гг. О. Сухарева писала: «Расходование огромных средств на совершение обрядов, которое производится систематически и в наше время, не может не отражаться отрицательно и на жизни семьи, и на экономике всего общества» (Сухарева, 1976: 32). Об этом же печалится и С. Поляков, относящий траты на семейные и исламские обряды к нерациональным тратам домохозяйств (Поляков, 1989).

Ни в советский, ни в постсоветский период властям не удалось взять под контроль и кардинально сократить обороты ритуальной экономики. В наше время только самые обеспеченные семьи могут выдержать финансовую нагрузку, связанную с ритуалами, без привлечения займов.

Отметим, что хозяева, проводящие ритуал, имеют от него и доходы, как денежные, так и в виде подарков. Однако «даже при нулевом балансе расходов и доходов необходимо все же иметь крупную сумму для первоначального вложения в организацию ритуального мероприятия» (Абашин, 1999: 100). Что уж говорить о ситуации, когда расходы значительно превышают доходы. Это и заставляет людей обращаться к займам.

Попытки государства лимитировать ритуальные траты ставят в сложное положение граждан, которые пытаются найти компромисс между лояльностью закону и поддержанием репутации внутри сообщества. На примере свадеб в Таджикистане виден конфликт интерпретации «правильного гражданина» в понимании государства и «уважаемого человека» в понимании сообщества (Borisova, 2021).

Аналогичные процессы фиксируются в Узбекистане, где налицо противоречия между критикой чрезмерных ритуальных расходов со стороны госорганов и традиционными практиками, контролируемые местными сообществами (Trevisani, 2016).

Всемогущий *орзу хавас* (так в Узбекистане называют общественное мнение) требует расточительных трат в ходе ритуальных действий. Несоответствие социальным ожиданиям грозит обернуться репутационными потерями (Азимова, 2020). Именно это обстоятельство толкает население на займы как способ концентрации средств для выполнения ритуалов. Рассказывает девушка из Нурсултана (Казахстан): «Потом идет оценивание, встречаются и обсуждают, сколько потратили, может быть, слишком много или, наоборот, пожадничали. Обсуждают, кого пригласили, кого нет. Свадьба превращается в показательное выступление». Ей вторит девушка из Бишкека (Кыргызстан): «Все это устраивают с такою роскошью, чтобы не опозориться, чтобы выглядеть в глаза гостей состоятельными».

То обстоятельство, что ритуальные траты по карману ничтожному меньшинству семей Средней Азии, подтверждают наши респонденты. Студент из Казахстана рассказывает: «У меня дядя три раза свадьбу справлял, и каждый раз в кредит. И я не видел, чтобы он сожалел. Главное – показать родственникам, что род в благополучии». Или, например, молодой человек из Кыргызстана свидетельствует: «В Бишкеке хорошая свадьба на 300–400 гостей будет стоить 20–25–30 тысяч долларов. Этих денег может хватить на 10 лет жизни, если не проводить свадьбу. Редко кто может выложить такую сумму, не влезая в долги».

Респондент из Самарканда (Узбекистан), недавно женивший сына, пояснил, что в ресторане есть три вида меню для проведения свадебного торжества: эконом, средний и бизнес-класс. Эконом-класс стоит 10 долл. на человека, средний тариф – 25. Умножая на число гостей, а их обычно измеряют сотнями, можно примерно оценить масштаб расходов. И это только угощение. А еще нужен свадебный наряд, свадебный кортеж, музыканты, оформление зала и пр. Впрочем, собственно свадебное торжество в ресторане является лишь одним из элементов длинной череды обрядов, связанных со свадьбой. И все они предполагают траты. «На приданое самое дорогое берут», – оценил поведение потребителей продавец бытовой техники в Самарканде. «Люди работают ради свадьбы почти всю жизнь» (девушка из Ферганы, Узбекистан). «Небогатые семьи

*копят на свадьбу чуть ли не с рождения ребенка* (девушка из Ташкента, Узбекистан). *«Если в семье маленькие доходы, то они собирают на свадьбу с самого рождения»* (парень из Бишкека, Кыргызстан).

Однако накопить удается далеко не всем. Значительная часть населения вынуждена брать в долг. Именно о тех, кто берет в долг, и пойдет речь в статье.

И тут возникает важный вопрос: у кого попросить в долг? У банка или у своего социального окружения? Если раньше, до развития системы потребительского кредитования, существовал лишь один источник – брали в долг у более состоятельных родственников или близких знакомых, то в последние годы появилась возможность обратиться в банк за кредитом. Рассмотрим последовательно эти две модели.

### **Займы у родственников**

Недостаток средств на проведение ритуальных мероприятий может быть компенсирован за счет помощи социальной сети, сообщества устойчиво контактирующих субъектов. В нее могут входить родственники, коллеги, соседи, друзья, сослуживцы и пр. Могут помочь безвозмездно (подарить деньги), а могут дать в долг. В России эти практики также существуют, образуя устойчивую ткань реципрокных отношений. Количественные данные свидетельствуют, что, например, у соседей берут в долг даже небольшую сумму, а среди близких родственников малые суммы обычно просто дарятся (Барсукова, 2004; 2005).

В «добанковский период» безальтернативным способом сосредоточения средств для проведения ритуалов было взаимное межсемейное кредитование. Формировалась своеобразная сеть взаимной задолженности, круговорот взаимных обязательств. Невидимые калькуляторы фиксировали баланс отданного и полученного. Иногда эта практика существовала в виде специальных книг, где фиксировалась подобная бухгалтерия. Одаривая свое окружение, каждый мог надеяться на привлечение ресурсов сообщества для решения собственных финансовых затруднений. *«Если кто-то моему папе на юбилей подарил, например, 100 долларов, то он не может потом этому человеку подарить какую-нибудь символическую ерунду. В голове всегда будет держать эти 100 долларов»*, – рассказывает парень из Бишкека (Кыргызстан).

Этот принцип реципрокности сохранился и после развития банковской системы. Неформальные одалживания у знакомых и родственников существуют параллельно формальному банковскому кредитованию. Близкие родственники и друзья во время проведения ритуала дают крупные суммы денег, которые им будут возвращены, когда «кредитор» будет в свою очередь проводить собственный обряд. В некоторых сообществах принято вести записи подаренных сумм, чтобы потом отдариться соответственно. Иногда получившие стараются отдарить в чуть большем размере. Но в некоторых интервью такая практика ведения специальных записей относилась к разряду архаичной. Как прокомментировал житель Самарканда, *«такие записи разве что в кишлаках сохранились. В городах такого нет. Если я узнаю, что мой подарок кто-то оценил и записал, как бухгалтер, я с таким человеком больше общаться не буду»*. Нарочитая приблизительность в реципрокных взаимозачетах – этическая норма, когда каждая сторона тщательно скрывает свою «бухгалтерскую сущность», имитируя щедрость, не связанную с логикой «отдаров».

Заем в своем социальном окружении – это всегда социально окрашенные отношения, в них присутствуют отношения личной зависимости. Выгода, приобретаемая кредитором, в этом случае сводится не к сумме выплаченных процентов (которые чаще всего отсутствуют), но к моральному превосходству и формированию негласного долженствования со стороны заемщика быть благодарным и когда-нибудь в будущем оказать ответную услугу.

Эти отношения распространены, однако число таких заемщиков радикально сократилось в последние годы. Желających одалживать становится все меньше, поскольку есть риск невозврата. *«Родственники подождут, а банку нужно отдавать. Родственники отходят на второй план»* (девушка из Бишкека, Кыргызстан). Парень из Караганды рассказывает: *«У меня есть неприязнь к одному нашему родственнику. Он занял у моего отца деньги и не отдает. Это*

*неуважение к моим родителям. Папа не хочет портить отношения, поэтому про это не говорит. Финансы портят отношения».* Многие респонденты знакомы с ситуацией невозврата частных кредитов либо по собственному опыту, либо по рассказам своих знакомых. Потеряв одолженные деньги, перестают давать знакомым в долг.

Такое поведение может служить индикатором значительной трансформации общественного сознания в среднеазиатском обществе. Появление в странах Средней Азии множества людей, не возвращающих долги, свидетельствует о размывании солидарности внутри родственно-дружеских сетей, об ослаблении доверия внутри сетей, утрате сетевым сообществом контроля над поведением своих членов (Барсукова, 2001). Возврат (или невозврат) долга – это не просто акт индивидуальной честности. Поведение заемщика регулируется страхом, что информация о невозврате распространится по всей сети, и тогда безответственный заемщик испортит отношения не только с отдельным кредитором, но, что гораздо хуже, лишится доступа к ресурсам всей сети (не только финансовым, но и информационным). Рост невозвратов свидетельствует о снижении ценности сетевого членства в индивидуальных стратегиях выживания.

Заем у друзей и родственников сопровождается объяснением, в связи с чем и почему понадобились деньги. Это обстоятельство делает заемщика подотчетным лицом, и его потребительские желания должны быть цензурированы сообществом (Юдин, 2015).

Между близкими родственниками вполне может проходить процедура «обнуления» долга полностью или частично. Причем эта возможность изначально предполагается, она существует как потенциальный исход этой сделки. Потенциал актуализируется при изменении личных обстоятельств той или другой стороны. Если ухудшается положение кредитора, то возврат становится не просто финансовой ответственностью, но и моральным долгом заемщика. Если же ухудшается положение заемщика, то кредитор оказывается морально принуждаем войти в положение, частично или полностью простить долг. Речь идет об отношениях в кругу родственников. Потеря работы, болезнь или развод родственника, взявшего деньги в долг, часто приводят к коррекции условий возврата.

Однако «обнуление долга» или вовсе передача денег в дар на безвозмездной основе не означают, что никто ничего никому не должен. Чем более неформализованными являются денежные отношения, тем более интенсивно они создают систему зависимости и формируют чувство долженствования ответных действий. Именно попытка их избежать приводит людей в банк.

Каждый, принимающий дар, берет на себя негласное обязательство ответного дара. Должники в ситуации прощенного долга лишаются морального права критиковать заемщика, конфликтовать с ним. Если это происходит, то трактуется как неблагодарность и порицается социальным окружением. Именно эта потенциальная несвобода для некоторых делает банки более предпочитаемыми кредиторами.

### **Банковские кредиты**

В странах Средней Азии распространены кредиты на свадьбы. К этому призывают рекламные ролики и билборды. Они убеждают, что нужно сыграть такую свадьбу, чтобы ее помнили многие годы, а значит, на свадьбе нельзя экономить. В 2018 г. в Узбекистане даже открыли специальную кредитную линию для торжественных мероприятий. До этого были лишь потребительские кредиты, которые использовали для приобретения приданого, свадебного наряда, колец и пр. Теперь стало возможным проводить свадебное торжество в кредит. Такие кредиты выдаются на три года под 21% годовых (случай крупного банка в Самарканде). Много это или мало? Официальная инфляция в Узбекистане составляет 12–13%, однако в интервью сам банкир сказал, что *«неофициальная инфляция почти в два раза больше, процентов 22–23%»*. Для сравнения: потребительские кредиты выдаются под 26% на три года, ипотека под 26% на 20 лет, семейные предприятия кредитуются под 17% на три года. Самые дешевые кредиты берут под развитие личных подсобных хозяйств (8% годовых). То есть кредиты в Узбекистане на проведение свадеб и юбилеев немного дешевле простых потребительских кредитов, но дороже тех, которые берут под хозяйственную деятельность.



Кредиты обычно берут на свадьбы, но не на похороны. Это связано как с социальной нормой («чтобы долг не лег на покойника»), так и с особенностями выдачи кредитов, например, в Узбекистане. Как объяснил банкир из Узбекистана, *«похороны обычно проводят дома, а не в ресторане. Кредитные деньги не выдаются на руки. Ресторан должен направить в банк счет-фактуру, и банк ее оплачивает. В счет помимо еды могут включить украшение зала, расходы на музыкальное сопровождение, на танцы. Потом банк оплачивает торжество, оформляя кредит. Но сами деньги клиент на руки не получает. Поэтому торжество, которое проводится дома, не может быть оплачено по кредиту»*.

В сельской местности, где нет ресторанов, банки рекомендуют, чтобы махалля оформила той-хату как юридическое лицо. Тогда и в сельской местности появляется возможность брать кредит на свадебное застолье, выписывая счет-фактуру на это юрлицо.

В целом банковские кредиты расширяют свою применимость в среднеазиатском регионе. Например, ипотечные кредиты появились в Узбекистане в 2017 г. (действуют только для новостроек). Кредиты являются не просто формой стимулирования потребления, но и инструментом государственной экономической политики. В том же Узбекистане потребительские кредиты можно брать только на товары (мебель, бытовая техника, автомобили), произведенные на территории Узбекистана. На импортные товары кредиты не выдаются, что легко проконтролировать, поскольку кредитные деньги не выдаются на руки, а поступают продавцу по счету-фактуре. Правда, как рассказал продавец магазина бытовой техники из Самарканда, *«иногда можно договориться... Выбирают немецкий импортный холодильник, а выписывают счет на бытовую технику местного производства, лишь бы на такую же сумму. Продавец получает деньги за местный товар, а отгружает немецкий холодильник. Но это незаконно, это всегда риск»*. То есть кредитная политика в Узбекистане является мерой протекционистской политики.

Существенным ограничением для распространения банковского кредитования выступает теневая экономика стран Средней Азии. Для получения банковского кредита нужны легальные доходы. Например, в Узбекистане подлинность доходов проверяют через Народный банк, где есть информация по всем налогам и перечислениям в пенсионный фонд. Проверка началась два года назад. Кредиты дают на сумму до 75% от доходов. Теневые доходы отсекают людей от банковских кредитов. Чтобы понять масштабность проблемы, отметим, что в Узбекистане на рынке труда 18 млн человек (при общей численности населения 36 млн), из них только 6 млн платят налоги. Остальные не могут получить кредит. Основная клиентская база кредитов – это бюджетники, т.е. люди, получающие зарплату от государства. По мнению начальника кредитного отдела одного из крупных банков Узбекистана, *«в основном на свадьбы берут кредит представители среднего слоя»*.

Отметим, что в Узбекистане нет коллекторов. Как пояснил житель Самарканда, *«этот закон у нас не был принят, он не соответствует нашему менталитету. Это рейдерство в законе. Мы видим, что делают коллекторы в России. Наш народ такое не примет»*.

Таким образом, складывается парадоксальная ситуация. Социальное окружение принуждает домохозяйство соблюдать ритуалы и чтить обычаи, тем самым обрекая домохозяйства на значительные траты. Однако вопрос о том, где взять деньги, все чаще переносится в плоскость индивидуальной ответственности домохозяйств. Обращаясь за кредитом в банк, домохозяйство дистанцируется от финансовых ресурсов сетевого сообщества.

## **Заключение**

В любом обществе решение, у кого одолжить деньги, учитывает множество обстоятельств, не сводимых к простой стоимостной калькуляции. Выбор между банком и социальным окружением делается не только и не столько на основе количественно выраженной выгоды. Этот выбор в значительной степени детерминирован представлением о «нормальном» поведении. Общественное мнение не просто позволяет жизнь в долг, но и детализирует долговое поведение: у кого, сколько, на какой период можно взять займы, в какой ситуации занимают у ближайшего круга, а когда уместнее пойти в банк. Ответы на эти вопросы не сводятся к соизмерению процентов и сравнению условий займа. Это вопрос того, как в обществе понимается долг как таковой.

Долг – это отношение. И выбор кредитора – это выбор структуры отношений, в которые погружается заемщик. Банковский кредит и неформальный частный заем различаются, прежде всего, характером отношений, возникающих между кредитором и заемщиком. Кредит трансформирует жизнь заемщика. Эта трансформация происходит в разных формах и с разными последствиями в зависимости от того, с кем связывает себя заемщик долговыми обязательствами.

Сообщество друзей и родственников, которое кредитует нуждающегося, оказывает ему услугу. Тем самым заемщик оказывается в долгу не только финансовом, но и моральном. Такие кредиты, как правило, берутся без процентов, что усиливает тот факт, что кредитор оказывает заемщику личную услугу. Представители ближнего круга вправе спросить цель кредита, дать советы по его использованию.

Отношения с банками более формализованные. В последнее время банки позиционируют себя (на контрасте с микрофинансовыми организациями) как партнеры, входящие в положение заемщика. Однако любое послабление или льготный режим они основывают на формальных документах, на регламентах, задающих пределы такой «лояльности». Обезличенные отношения с финансовой организацией не предполагают отношений личной зависимости, она замещается финансовой ответственностью. Процент за кредит выступает доказательством того, что это выгодно банку, т.е. банк не делает одолжения, не входит в положение, не помогает заемщику. «Это бизнес – ничего личного!» Эта формула выводит отношения займа из зоны приватности, превращая денежный трансферт в ипостась деловой сделки.

Рост банковских кредитов в странах Средней Азии – проявление своеобразного парадокса.

С одной стороны, именно сильная укорененность в социальных отношениях, боязнь лишиться уважения ввиду несоблюдения ритуалов вынуждает людей брать на себя непомерные расходы и, как следствие, обращаться за кредитами в банки.

С другой стороны, расширение практик банковских кредитов и уход от практик внутрисетевых займов свидетельствует об индивидуализации финансового поведения, разрушении плотных социальных контактов и их регулятивных возможностей.

Высокий уровень теневой экономики является препятствием для развития кредитных отношений населения с банками. Невозможность взять банковский кредит и отсутствие друзей-родственников, у которых можно одолжиться, приводит к тому, что домохозяйство не может справиться с прессингом ритуальной экономики. В этом случае на помощь приходит махалля. Общими силами территориально-поселенческая община справляет свадьбу или похороны. Однако в этом случае число гостей, меню и прочие детали соблюдения ритуального действия определяет махаллинский комитет. Так традиционализм сочетается с современностью, порождая пространство, где уживаются банки, социальные сети и махалли.

## Литература / References

- Абашин С.Н. (1999). Вопреки «здравому смыслу»? (К вопросу о «рациональности/ иррациональности» ритуальных расходов в Средней Азии). *Вестник Евразии* (1–2), 87–107. [Abashin, S. (1999). Contrary to “common sense”? (On the question of the “rationality/ irrationality” of ritual expenses in Central Asia). *Bulletin of Eurasia* (1–2), 87–107 (in Russian)].
- Абашин С.Н. (2015). Возвращение домой: семейные и миграционные сценарии в Узбекистане. *Al Imperio* (3), 125–165. [Abashin, S. (2015). Returning home: Family and migration scenarios in Uzbekistan. *Al Imperio* (3), 125–165 (in Russian)].
- Азимова Н.Х. (2020). Ритуальная экономика: на примере свадебных обрядов. Наманган, 2018 год. *Общество, гендер и семья в Центральной Азии* (4), 87–106. [Asimova, N. (2020). Ritual economy: on the example of wedding ceremonies. Namangan, 2018. *Society, Gender and Family in Central Asia* (4), 87–106 (in Russian)].
- Барсукова С.Ю. (2001). Вынужденное доверие сетевого мира. *Политические исследования* (2), 52–60. [Barsukova, S. (2001). Enforceable trust of the networked world. *Political Studies* (2), 52–60 (in Russian)].

- Барсукова С.Ю. (2004). Реципрокные взаимодействия. Сущность, функции, специфика. *Социологические исследования* (9), 20–30. [Barsukova, S. (2004). Reciprocal interactions. Essence, functions, specifics. *Sociological Studies* (9), 20–30 (in Russian)].
- Барсукова С.Ю. (2005). Сетевые обмены российских домохозяйств: опыт эмпирического исследования. *Социологические исследования* (8), 34–45. [Barsukova, S. (2005). Network exchanges of Russian households: empirical research experience. *Sociological Studies* (8), 34–45 (in Russian)].
- Бурстин Д. (1993). Сообщества потребления. *THESIS* (3), 231–254. [Boorstin, D. (1993). Consumption communities. *THESIS* (3), 231–254 (in Russian)].
- Вебер М. (2016). *Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии*. М.: Издательский дом ВШЭ. [Weber, M. (2016). *Economy and Society: Essays on Interpretive Sociology*. Moscow: HSE Publishing House (in Russian)].
- Веблен Т. (2021). *Теория праздного класса*. М.: АСТ. [Veblen, T. (2021). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. Moscow: АСТ (in Russian)].
- Лейбенштейн Х. (1993). Эффект присоединения к большинству, эффект сноба и эффект Веблена в теории покупательского спроса. В кн.: Гальперин В. (ред.) *Теория потребительского поведения и спроса*. СПб.: Экономическая школа, с. 304–325. [Leibenstein, H. (1993). The effect of joining the majority, the snob effect and the Veblen effect in the theory of consumer demand. In: Galperin, V. (ed.) *Theory of consumer behavior and demand*. St. Petersburg: Economic School, pp. 304–325. (in Russian)].
- Поляков С.П. (1989). *Традиционализм в современном среднеазиатском обществе*. М.: Всесоюз. о-во «Знание», Центр. дом науч. атеизма, 112 с. [Polyakov, S. (1989). *Traditionalism in Modern Central Asian Society*. Moscow: Knowledge Publ., 112 p. (in Russian)].
- Сухарева О.А. (1976). *Квартальная община позднефеодального города Бухары (в связи с историей кварталов)*. М.: Вост. лит., 366 с. [Sukhareva, O. (1976). *The Quarterly Community of the Late Feudal City of Bukhara (On the History of Quarters)*. Moscow: East Literature Publ., 366 p. (in Russian)].
- Хушкadamова Х.О. (2010). Семейно-брачные отношения в современном таджикском обществе. *Социология власти* (3), 79–88. [Khushkadamova, H. (2010). Family and marriage relations in modern Tajik society. *Sociology of Power* (3), 79–88 (in Russian)].
- Хушкadamова Х.О. (2011). Национальные обряды в современном Таджикистане. *Социологические исследования* (5), 78–81. [Khushkadamova, H. (2011). National rituals in modern Tajikistan. *Sociological Studies* (5), 78–81 (in Russian)].
- Юдин Г. (2015). Моральная природа долга и формирование ответственного заемщика. *Вопросы экономики* (3), 28–72. [Yudin, G. (2015). The moral nature of debt and the making of responsible debtor. *Voprosy Ekonomiki* (3), 28–72 (in Russian)].
- Borisova, E. (2021). “Our traditions will kill us!”: Negotiating marriage celebrations in the face of legal regulation of tradition in Tajikistan. *Oriente Moderno* **100**(2), 147–171.
- Cleuziou, J. and McBrien, J. (2021). Marriage quandaries in Central Asia. *Oriente Moderno* **100**(2), 121–146.
- Kakhkharov, J. and Ahunov, M. (2022). Do migrant remittances affect household spending? Focus on wedding expenditures. *Empirical Economics* **63**(2), 979–1028.
- Trevisani, T. (2016). Modern weddings in Uzbekistan: Ritual change from “above” and from “below”. *Central Asian Survey* **35**(1), 61–75.