

час. Интервюираните свирачи са единодушни, че преди заплащането е било по-добро, но при обедняването на хората се налага сваляне на цената: “Преди си беше пазарлъка по-як. Сега е по-слаб. И аз го казвам пред сички колеги – аз съм на час на 30 лева. Ако са по-бедни клиентите, свалам, разбира се. Ами сега ако доде по-беден клиент и иска цял ден за сватба, ами ако го одрусам на час? Една сватба ич да не, не е по-малко от осем-девет часа. Десет ги сложи – това са триста лева. Ами аз му кажа: двеста, сто и осемдесе, сто и шейсе лева – да му се види сгодно” [Б., с. 15]. Промяната в тарифата също е предварително уговорена между свирачите според селата – в някои по-бедни села компромисът е възможен: “Парсата е според селата. Ний знайме кои села са по-арабии. Но мога да ви кажа, че народа изнемогва. И личи си, че немаме вече много сметка. Но няма как, така или иначе трябва да се препитава човек... Според човека, нашта е ловджийска работа. Най-ниско дваيسة лева” [Ю., с. 23].

Като истински професионалисти, зурнаджиите имат тарифа, която се договаря сред *майсторите* в района и е препоръчителна за музикантите. На компромисите в спазаряването не се гледа с добро око, защото подбиването на цената компрометира колегията и майсторството: “За другите музиканти, уж си говориме да държат, ама сякой различно. Сега не мога да река – ти толкоз свире, ти толкоз. Сякой си е за него. Някой си иска хубава музика, ама хубавата музичка си е по-скъпичка” [Б., с. 16].

Отделно *майсторите* получават и *парса* при свирене – пари, залепени на челото на свирача или забодени на фунийка в някое от резонаторните отвори на зурната за изпълнение на поръчка. Даването на *парса*, дори лепенето на златни монети по челата на зурнаджии е практика, позната отдавна – сведения за нея има още от XIX век. През 90-те години на XX век зурнаджии разказват за големи *парси*, получавани при свирене на богати ромски сватби: “Фанахме много пари! Парса! През пет минути – айде тая песен, оная песен... Тука ни лепиха по 200 лева” [Л.Ф., 10/2001, с. 26]. Друга ситуация с получаване на голяма *парса* според петрички зурнаджии, е свирене на бизнесмени: “За 6 часа викам: “Айде, 250 лева”. Оти ти 6 часа не ги свиреш, имаш и почивка. Обаче като почнахме да свирим, се едни такива бизнесмени, и само слагат пари. Абе това беше пари – нещо страшно... 620 лева само аз земах, бе, само на мен ми лепия” [С.К., 10/2001, с. 26]. Според разложки зурнаджия, най-голяма *парса* се получава при свирене в заведение, но дори и в посещаваните от богати хора и чужденци механи в Банско през последните години *парсата* намалява: “Парсата отслабна. Виж по механата, където одим да свирим, по “Дедо Пене” в Банско идват такива по-заможни хора... Аз съм хващал там и по 6000-7000 марки на вечер, ама не сега. Може би преди две години. От българи” [Б., с. 16].

Търсенето и високото заплащане на зурнаджиите е знак за значимостта им, за важната им роля като изпълнители на социална поръчка в обществото. В този аспект въпреки че музикантите имат относително висока стойност (high importance) в местното общество, те са с нисък статус (low status) [Merriam, 1964:136-137]. Девиантната им позиция намира израз в парадокса, че наемани като обслужващи чужди празници, понякога са по-заможни, с по-хубави къщи от обслужваните от тях. През последните години търсенето и заплащането на музикантите не е много високо, трудно е да се каже, че зурнаджиите са богати.

Престижът на професионалиста зурнаджия има и морални изражения. Големият *майстор* е популярен в махалата, селището и региона. Към него изпитват уважение и респект както музиканти, така и публика. Българите мюсюлмани от Разложко наричат