

С.Ю. БАРСУКОВА

ФИНАНСОВАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ VS ТРАДИЦИИ: О СВАДЕБНЫХ РАСХОДАХ ГОРОДСКИХ СЕМЕЙ СРЕДНЕГО ДОСТАТКА В КАЗАХСТАНЕ

БАРСУКОВА Светлана Юрьевна – доктор социологических наук, доцент, профессор факультета социальных наук НИУ «Высшая школа экономики», Россия, Москва (sbarsukova@hse.ru).

Аннотация. Представлены результаты исследования финансовых стратегий при проведении свадьбы в Казахстане (2023). Разговор о свадьбах в Казахстане можно свести к одной фразе – очень красиво, но очень дорого. Многочисленные обряды, сопровождающие свадьбу от сватовства до послесвадебных визитов гостей, обуславливают масштаб расходов. Традиции наделяют стороны жениха и невесты специфическими тратами, что обуславливает раздельность их свадебных бюджетов и боязнь показаться недостаточно щедрыми на фоне другой стороны. Для «раскодирования» свадебной бухгалтерии были детально проанализированы свадебные траты и источники их покрытия на примере восьми казахских семей среднего достатка, сыгравших свадьбу или готовящихся к ней. В статье приводятся количественные оценки свадебных расходов и систематизируются ресурсы, позволяющие семьям нести эту финансовую нагрузку. Обсуждаются способы снижения расходов без репутационного ущерба. Показана социальная обусловленность использования помощи родственников как альтернативы кредитным займам. Помощь социального окружения в покрытии свадебных расходов формирует взаимные обязательства, прочно связывающие семьи в рамках дарообменной экономики. Сделаны выводы о том, что свадебный ритуал оказывается ареной поиска компромисса между «экономическим» и «социальным», выступая одним из культурно обусловленных способов социального позиционирования семей.

Ключевые слова: свадебные традиции • ритуальная экономика • финансовое поведение • расходы на свадьбу • дарообмен • Казахстан

DOI: 10.31857/S0132162524050109

В потреблении человек предстает не тем, кто он есть, а кем хотел бы быть в глазах окружающих. Это ярко проявляется в ритуальных тратах, связанных с устройением семейных праздников. Особенно отчетливо социальная укорененность финансового поведения видна на примере ритуальных трат в странах Центральной Азии, где традиция диктует свои правила поведения, а репутация человека существенно зависит от демонстративной лояльности к традициям [Ларина, 2022]. Кажущаяся нерациональность «чрезмерных трат», связанных с ритуалами жизненного цикла, может скрывать рациональность другого рода, которая сводится к конструированию статусов и «прописки» индивида в сообществе [Абашин, 1999; Поляков, 1989].

Собственно свадьба как торжественное мероприятие в тойхане (специальное помещение для проведения торжества) – это лишь верхушка свадебного айсберга. На это кульминационное мероприятие приходится примерно половина всех расходов, сопровождающих полный цикл свадебных мероприятий [Барсукова, 2022a].

Множество обрядов предваряют это действие и следуют после его завершения, что характерно для многих народов Центральной Азии [Азимова, 2020; Хушкадамова, 2010, 2011]. Цепочка ритуалов предполагает обильные траты, что вызывает в некоторых странах

алармистские высказывания – «наши традиции убивают нас» [Borisova, 2020] и попытку ограничить ритуальную экономику мерами государственной политики [Trevisani, 2016]. Свадебные траты являются драйверами трудовой миграции [Kakhkharov, Ahunov, 2022]. Расточительность свадебных расходов вызывает возмущение наиболее вестернизированной части молодежи, что порождает явный или латентный конфликт отцов и детей [Барсукова, 2023].

Сколько именно тратят на полный цикл свадебных ритуалов? Откуда берут деньги и есть ли способы сэкономить без потери для репутации? Для получения ответов на эти вопросы летом 2023 г. мы провели полевое исследование в Алма-Ате (Алматы). Это не просто «казахский кейс», а частный разворот дискуссии о переплетении архаики и модерна в современных обществах в контексте дарообменных отношений.

Методология исследования. Данные собирались с помощью интервью, фокусированных на доскональном обсуждении бухгалтерии свадебных торжеств. Все «точки входа» опосредовались знакомыми, выступающими своеобразными поручителями того, что интервью будут использованы исключительно в обобщенном виде и только в исследовательских целях. Это сделало возможным обсуждение сенситивных вопросов, затрагивающих тему семейных финансов в контексте свадебных обрядов.

Интервьюерами выступали сами исследователи – автор статьи и коллега из Университета Бордо (Франция) К. Дюфи, работа велась в рамках российско-французского проекта. Язык интервью – русский. Полуструктурированные интервью предполагали простор для респондента корректировать ход беседы и детализировать наиболее важные для него аспекты. Все интервью проводились в тандеме с французской коллегой, что, на наш взгляд, повышало заинтересованность респондентов в беседе. Они старались наиболее полно отвечать на вопросы, делая поправку на культурную дистанцию с Францией, тогда как российского интервьюера воспринимали как человека, которому все должно быть понятно с полуслова в силу общей советской истории.

В исследовании были детально проанализированы финансовые стратегии, связанные с проведением свадеб, на примере *восьми семей*. От каждой семьи информантом выступал один человек, максимально погруженный в организацию свадьбы. Как правило, это были матери жениха или невесты. В одном случае в интервью участвовали отец и мать невесты одновременно. Интервью проводились и с самими молодыми, вступающими в брак, а также с близкими друзьями родителей, принимающими деятельное участие в организации свадеб. Всего было собрано 15 интервью, проливающих свет на проведение восьми свадеб.

Мы старались добиться максимального разнообразия ситуаций. Среди отобранных кейсов есть моно- и межэтнические браки (женихи из России и Кыргызстана), сохранившиеся и распавшиеся молодые семьи, а также семьи, уже сыгравшие свадьбу или только готовящиеся к ней, решившие взять кредит или обойтись без помощи банков.

Гайд интервью включал пять блоков вопросов: знакомство с респондентом (его роль в свадебном процессе, социальное положение семей стороны жениха и невесты и пр.), организация свадьбы (очередность обрядов, график проведения, масштаб свадебных мероприятий, вовлеченность стороны жениха и невесты), финансовый расклад (распределение расходов между семьями, статьи расходов, источники покрытия трат и способы их сокращения), обоснование свадебного финансового поведения семей (легитимация расточительности или экономии, роль свадьбы в самопрезентации семьи), конфликты, связанные со свадьбами (повод, масштаб, способы разрешения). Интервью проводились очно, за исключением единственного случая. Продолжительность интервью – от 1 часа 20 минут до 2 часов 30 минут. В двух случаях интервью сопровождались демонстрацией «бухгалтерских книг», в которых фиксировались все товарно-денежные аспекты подготовки и проведения свадеб. В остальных кейсах траты и стоимость даров назывались по памяти, что само по себе свидетельствует о важности этого аспекта даже по истечении времени.

Наши усилия достичь разнообразия кейсов не отменяют ряда ограничений. Первое – территориальное. Речь идет о «второй столице» Казахстана, что отражается на доходах

и запросах жителей. Сельская местность и нестоличные города могут иметь иные финансовые расклады.

Второе ограничение касается социального положения наших информантов. Все они представляли средний класс по имущественному положению (владели собственным жильем, имели высшее образование, занимались нефизическим трудом, получали доходы, позволяющие покупать предметы длительного пользования). То есть речь идет о представителях городского среднего класса Казахстана.

Небольшое количество интервью не позволяет судить о степени распространенности моделей поведения. Однако выявленный репертуар действий и моделей их легитимации представляется крайне важным в условиях, когда вопросы семейных финансов тщательно оберегаются от чужаков.

Финансовая конспирация, или традиция отдельных кошельков. Сколько стоят свадебные мероприятия? На это вопрос ни одна семья не может дать точный ответ. Даже если все издержки записывались в отдельную тетрадь, а были и такие кейсы, то это расходы только одной стороны.

Расходы двух семей – со стороны жениха и со стороны невесты – не смешиваются. Каждая сторона несет свои траты, что регламентировано традициями. О расходах другой стороны могут только догадываться, оценивая их по косвенным признакам. *«Мне кажется, они даже больше нас потратили, я сужу по тому, какой ресторан они заказали»* (№ 4, мать невесты, Б.). Другими словами, свадебное пространство сегментировано с точки зрения финансовой ответственности сторон. *«Они сами, мы сами. Наши заботы и их заботы – отдельно»* (№ 2, маеха жениха, Д.).

Стороны не раскрывают друг перед другом финансовую составляющую проведения свадебных ритуалов, сохраняя своеобразную финансовую конспирацию. У каждого свой кошелек. Стороны могут лишь примерно оценивать размер трат, понесенных другой стороной.

Например, *беташар* проводит строго сторона жениха. Это обряд открывания лица невесты перед родственниками жениха. Действие сопровождается игрой на национальных инструментах и ритуальными поклонами невесты. Родственники со стороны невесты по традиции не допускаются до этого обряда. Хотя в «модернизированном» варианте стороны могут договориться и разрешить присутствовать на беташаре самым близким родственникам невесты. Обряд проводят дома или в ресторане, скромно или с размахом, но в любом случае обряд организует и оплачивает исключительно сторона жениха.

А вот *кыз узату* – прощание невесты с родительским домом – проводит сторона невесты. Иногда это мероприятие называют малой свадьбой, подчеркивая ее относительно камерный масштаб по сравнению с большим свадебным тоем, который финансирует сторона жениха. *Кыз узату* могут проводить дома или в ресторане, приглашать много или мало гостей, но неизменным остается правило: расходы на *кыз узату* несет сторона невесты. Родители невесты приглашают своих гостей, выделяя стороне жениха небольшую квоту. *«Проводы невесты проходили в ресторане, пригласили 100 своих гостей, примерно пополам наши родственники и друзья, и 10 со стороны жениха»* (№ 4, мать невесты, Б.).

В нашем исследовании был кейс, когда *кыз узату* отмечали в Усть-Каменогорске, на родине невесты, на 30 человек, а затем справляли беташар в Талды-Кургане, на родине жениха, на 20 человек. На *кыз узату* со стороны жениха пригласили только самого жениха, его мать, брата и тетю, а на беташаре родственников невесты не было.

Этим финансовая демаркация не исчерпывается. Сторона жениха платит за невесту *калым*, а невеста приходит в новый дом с *приданым* (расходы со стороны невесты). *Калым* и *приданое* могут существенно различаться, а могут практически совпадать по размеру. Кроме *калыма* сторона жениха готовит три конверта: матери («за молоко матери»), отцу («за вклад отца») и на угощение соседям (*оли тири*). К этому добавляются подарки, которыми обмениваются стороны. И важно подарить подарок, не уступающий полученному дару.

Главное свадебное торжество – свадебный *той* – организует сторона жениха. Именно родители жениха определяют место проведения *тоя*, количество гостей, известность певцов

и тамады, щедрость подарков гостям и пр. Эта зона их ответственности, организационной и финансовой. Сторона жениха формирует список гостей, выделяя скромную квоту для родственников невесты. Например, мы зафиксировали кейсы, когда свадьба на 250 человек предполагала 20 гостей со стороны невесты, а на другой свадьбе собрали 160 гостей, в том числе 20 со стороны невесты.

Традиция раздельных трат таит в себе опасность конфликтов. Например, в одном из наших кейсов сторона невесты отметила кыз узату, а сторона жениха пообещала большой свадебный той, но не сейчас, а после ограничений, связанных с пандемией COVID-19. Но обещания не сдержала, свадьбу так и не провела. Вскоре молодые развелись. «А может, они просто не хотели тратить деньги и сказали, что свадьбу проведут потом» (№ 1, разведенная, А.). Эта версия дополняет копилку обид и претензий сторон.

В ситуации раздельных бюджетов возникает ситуация, когда каждая из сторон не знает расходы другой стороны, и, чтобы не ослабить себя скупостью, повышает ставки в этой игре. Презентация семьи перед будущими родственниками лежит в основе «гонки финансов».

В наших интервью назывались суммы свадебных трат от 4 до 10 млн тенге. Таковы расходы одной из сторон. Например, семья, планировавшая свадьбу сына в Алма-Ате в сентябре 2023 г., намерена потратить на весь свадебный цикл около 7 млн тенге, оценив это как «чуть-чуть ниже среднего». Другая свадьба, сыгранная в начале 2023 г., обошлась родителям невесты, школьным учителям, в 8 млн тенге. А свадьба, сыгранная в 2019 г., обошлась стороне невесты в 10 млн тенге¹. Предположив, что вторая сторона потратила сопоставимую сумму, можно примерно оценить полную стоимость свадебных ритуалов.

Много это или мало? По данным Бюро национальной статистики Казахстана, средняя номинальная заработная плата (до вычета налогов, то есть «грязными») в 2023 г. составила около 322 тыс. тенге, медианное значение (что ближе к истине) – около 230 тыс. тенге. Из этой суммы удерживаются пенсионные взносы, взносы на обязательное медицинское страхование, подоходный налог. В итоге остается около 190 тыс. тенге.

Соответственно, свадьба в 8 млн тенге, которую сыграли в семье школьных учителей, равна медианной «чистой» зарплате почти за четыре года. И это расходы только одной стороны.

Откуда берут деньги на свадьбу? На первый взгляд, ответ на вопрос об источниках трат очевиден: свадьбу проводят на свои деньги или на заемные. Но вариативность этих возможностей отражает социальные нормы и их трансформацию в современном Казахстане. Кратко перечислим источники финансирования свадебных торжеств, обнаруженные в наших кейсах.

Накопления семьи. Любая семья, где подрастают дети, думает о предстоящих свадебных расходах и старается накопить денег. «Все сбережения ушли на свадьбу. Занимать не пришлось» (№ 4, мать невесты, Б.). Казахи шутят, что приданое начинают собирать, как только родилась дочь. «Собирают приданое заранее. Раньше, в советское время вообще все складывали в сундук. Посуду, постельное белье... Сейчас все можно купить» (№ 2, мачеха жениха, Д.).

Фраза «все можно купить» бессильна передать масштаб коммерциализации свадебной темы. На окраине Алма-Аты есть огромный вещевой рынок «Орлан», часть которого занимает исключительно свадебная тема. Там продается все, что нужно для проведения свадеб. Не только наряды для жениха и невесты. Здесь продаются национальные подушки (*курпешки*) и матрацы (*курпачи*); торбы (*коржыны*), в которых приносят дары сватам; декоративные корзинки, выставляемые на столах с подарками для гостей; национальные халаты, расшитые золотом, для одаривания самых уважаемых гостей и пр. На каждый обряд есть соответствующее рыночное предложение. Так, для проведения сырга салу, обряда надевания свекровью сережек невесте, что считается символом принятия в новую семью, продается специальный комплект. Это круглая подушка, на которую невеста преклоняет колени, и шкатулка для серег, шитая в виде национального женского головного убора. Вынос серег и их надевание продолжается несколько минут. Однако покупается специальный комплект, обслуживающий

¹ На момент проведения интервью, в июле 2023 г., 1 российский рубль стоил примерно 4,9 казахских тенге, т.е. 1 млн тенге был равен примерно 200 тыс. руб.

этот обряд. Надо ли говорить, что эти комплекты имеют огромный ценовой разброс, что превращает их в предмет статусного потребления.

Масштаб трат приводит к тому, что *«любые нормальные родители что-то собирают, если подрастает ребенок»* (№ 2, мачеха жениха, Д.). Свадьба считается таким важным событием, что даже работодатели могут принять это к сведению: *«На работе коллектив, руководство помогли – выписали премию. Мужу тоже дали премию на свадьбу»* (№ 4, мать невесты, Б.).

Накопления могут быть в виде депозитов в банке или вложений в то, что можно быстро продать. В качестве таковых называли объекты недвижимости и золотые украшения. *«Све-кровь всегда покупала золото. Еще в советские времена. Ее золото нам очень помогло»* (№ 2, мачеха жениха, Д.). *«Я уже думала об этом, у меня есть загородный дом, если понадобится, его можно продать»* (№ 3, подруга матери невесты, О.).

Иногда время проведения свадьбы планируется с учетом сезонности доходов. Чтобы не брать кредит, родители невесты попросили сдвинуть свадьбу таким образом, чтобы успеть продать урожай яблок, что покрыло весомую долю их расходов.

Привлечение заемных средств (кредиты, микрозаймы, ссуды). Если накоплений недостаточно, родители могут взять кредит в банке, как вариант – получить беспроцентную ссуду на предприятии. Займы могут носить долговременный или краткосрочный характер.

Казалось бы, кредиты – рутина современных обществ. Однако свадьба – особое событие, социально нагруженное. Это точка сборки семьи, расширение ее границ. Это веха истории рода. В интервью иногда звучало несогласие поставить в один ряд кредит на машину и на свадьбу. *«На что другое я понимаю, но на свадьбу кредит брать... Я о таком не слышала»* (№ 4, мать невесты, Б.).

Однако постепенно происходит интервенция банков в эту сферу. *«Я почему знаю. Я бухгалтер и готовлю справки для банков. Недавно такую справку делала... Коллега пригласил на свадьбу сына 300 человек, пришлось брать кредит. Говорит, что родственники обидятся, если кого-то не пригласить»* (№ 4, мать невесты, Б.). Так традиция (300 гостей, обидчивые родственники) сочетается с новыми экономическими практиками, с банкоризацией жизни как общего тренда.

Несмотря на рутинизацию банковских свадебных кредитов, их обсуждение в интервью непременно обрамлялось пояснениями о характере родственных отношений. Вспоминали про малочисленность родни, про конфликты, приведшие к разрыву родственных отношений, про бедность родственников и прочие обстоятельства, в силу которых невозможно опереться на консолидированные финансы рода. Эти пояснения восходят к установке, что при большой и дружной семье кредиты не нужны. Их взятие – некая поломка, сбой, требующий пояснения.

В представлениях о традиционной семье доминирует установка, что родственники сами должны предложить помощь после того, как узнали о предстоящей свадьбе. Собственно, приглашение на свадьбу – не только и не столько приглашение на свадебный той, сколько информационное оповещение о предстоящем событии, в котором по традиции родственники должны принять посильное участие [Барсукова, 2022б].

Просьба, обращенная к родственникам, которые не проявили инициативу в софинансировании свадьбы, означает попадание в зависимость от них. Кредит как обезличенный долг воспринимается как способ избегания такой зависимости. *«Подруга у родственников не просила. Муж взял кредит дополнительно к своим сбережениям. Если родственники хотят, то сами посылают деньги, когда узнают о свадьбе. Если сами не дали, то не стала просить. Легче взять кредит, чем просить у кого-то»* (№ 3, подруга матери невесты, О.).

Забавно, но дружная семья и тесные родственные связи могут не только снижать потребности в кредите, но, напротив, подталкивать к займам. *«У нас на работе был водитель. У него младший брат женился и мать сказала, что все братья должны принести, кажется, 500 тысяч тенге. Он брал ссуду на работе»* (№ 4, мать невесты, Б.). Водитель влез в долги ради свадьбы брата.

Сбор средств на свадьбу у родственников и друзей. Речь идет о практике, когда родственникам и друзьям сообщают о предстоящей свадьбе и те помогают ее профинансировать. Могут выслать деньги или купить что-то для приданого. *«Больше дают родственники, которые богатые и у кого ближе родственные отношения»* (№ 3, подруга матери невесты, О.).

Часто близкие друзья и родственники приносят свадебные подарки заранее, а на само торжество приходят лишь с цветами. Казалось бы, какая разница, когда подруга принесла микроволновку – на свадьбу или пораньше. Однако подарки, принесенные заранее, могут войти в приданое, а заблаговременно подаренные деньги могут пойти на оплату свадебных торжеств. Принцип «деньги и подарки вперед» сильно сокращает потребность в заемных средствах. *«Моя подруга сказала, что готова подарить 130 тысяч тенге. Мы с ней пошептались, и она 80 тысяч сразу дала, а потом на свадьбу принесла еще 50 тысяч. А я на эти 80 тысяч подарки родственникам жениха купила, когда сватовство было»* (№ 5, мать невесты, К.).

Таким образом, нехватку средств покрывают не банковским кредитом, а заранее полученными подарками. Вместо того чтобы брать кредит и потом гасить его за счет подаренных денег, можно еще до свадьбы консолидировать подарки друзей и родственников и благодаря этому обойтись без кредита, полностью или частично. *«Я против кредита. Если я попросила на свадьбу у родственников, то дадут без возврата. Вопрос о подарках закрыт. Он просто свой подарок принес раньше. Как бы предварительный подарок»* (№ 2, мачеха жениха, Д.).

В этой ситуации фраза «обошлись без долгов» является не вполне точной. Обошлись без привлечения кредитных организаций, то есть долгов формальных. Но неформальные обязательства, конечно, появились. Когда родственники-спонсоры будут играть свадьбу, нужно будет участвовать в ее финансировании аналогичным образом и в сопоставимом размере. *«Мне подруга дорогую кастрюлю купила для приданого, шторы еще, набор вилок-ложек, чтобы мне было легче приданное собрать. Когда она будет дочь замуж выдавать, я тоже ей помогу, конечно»* (№ 5, мать невесты, К.). *«Мы с друзьями собрали по 200 тысяч тенге. Когда у меня сын будет жениться, друзья тоже подарят такие огромные деньги»* (№ 3, подруга матери невесты, О.). *«У меня все записано: вот, подруга – дала 30 тысяч тенге и еще два набора вилки-ложки. О, хорошо, что посмотрела, а то могла бы и забыть»* (№ 5, мать невесты, К.).

Взаимность таких подарков позволяет отнести их к своеобразным неформальным депозитам: *«Нам очень хорошо помогают родственники деньгами. У нас есть понятие рода. Мы управляем им деньги. Это наш депозит. Потом нам отправят деньги»* (№ 2, мачеха жениха, Д.). Важно, что такое софинансирование свадьбы добровольно. Если родственники не прислали денег, то просить их об этом считается неправильным. Остается взять кредит.

Проведение мероприятий в расчете на их окупаемость за счет подарков. Некоторые семьи практикуют рискованную стратегию: организуют торжество в тойхане, надеясь рассчитаться за счет подаренных денег. Работает правило: чья сторона организует мероприятие, та и забирает подаренные гостями деньги. Так, деньги, собранные с гостей на кыз узату, достаются родителям невесты, а деньги, подаренные на большом свадебном тое, забирают родители жениха. *«Чаще всего дарят деньги. Когда произносят тост, выходят, дарят. Или просто дают маме жениха. Мероприятие организуют родители жениха. Им достаются деньги»* (№ 2, мачеха жениха, Д.).

Денежные купюры дарят, как правило, в конвертах. Конверты подписывают, особенно в случае крупных сумм. Подаренная сумма зависит от социального состава гостей. Чем выше их социальный статус, тем щедрее будут их подарки. Однако и расходы на свадьбу возрастают, если ждут статусных гостей. Также на размер даров влияет близость отношений и стаж дружбы. От близких друзей ждут большего, чем от недавних приятелей.

Такая финансовая стратегия не лишена оснований, так как для гостей хорошим тоном считается как минимум заплатить за свое место за свадебным столом. То есть стоимость места является минимально приличным денежным подарком. Это не жесткое правило, но тенденция. Иногда гости примерно оценивают стоимость свадьбы, исходя из известности тойханы, ее расположения, а иногда прямо спрашивают у родителей жениха или невесты, сколько стоит одно место за столом. Этот вопрос считается уместным и определяет минимальный размер

дара. «Если я знаю, что это очень дорогое мероприятие и у меня нет таких денег, я заранее откажусь» (№ 2, мачеха жениха, Д.). «В среднем на той несут 30 тысяч тенге. Это минимум, сейчас все подорожало. Года два назад 20 тысяч было нормально» (№ 3, подруга матери невесты, О.). «Нормально от родных получить 100 тысяч тенге» (№ 1, в разводе, А.). Таким образом, непосредственно свадебное торжество в тойхане за счет подаренных денег если не полностью, то в значительной степени окупается.

Однако риски есть. Иногда расчет на подаренные деньги не оправдывается. «Могут и просто с букетом прийти, люди разные бывают» (№ 3, подруга матери невесты, О.). Кто-то может и вовсе положить пустой конверт. В итоге складывается неприятная ситуация, когда после окончания тоя начинают считать деньги в конвертах и их не хватает, чтобы расплатиться с тойханой. Эти случаи носят не единичный характер, поэтому администрация тойханы имеет налаженные связи с нотариусом, который приезжает в поздний час и оформляет долг под залог, например, автомобиля.

Невеста или жених частично или полностью финансируют свадьбу. Мы наблюдали ситуацию, когда невеста, работающая школьной учительницей, оплатила половину свадебных расходов, получив отпускные 800 тыс. тенге. Речь шла о расходах, связанных с кыз узату, то есть традиционно оплачиваемых стороной невесты. Девушка помогла своим родителям, оплатив тамаду, фотографа, подарки родственникам жениха, стилиста, парикмахера, свои платья. Аренду коттеджа, услуги флориста, повара, фотографа и стоимость продуктов питания, а также подарки гостям и родственникам – оплатили родители невесты.

Такое «долевое участие» самой невесты является нетрадиционным финансовым поведением. Традиция возлагает финансовое бремя, связанное со свадьбой, на родителей. В данном случае отступление от традиции было обусловлено тремя моментами. Во-первых, невесте было 24 года (по меркам казахов это немало) и она уже работала учителем, что считается в Казахстане высокооплачиваемой работой. Во-вторых, невеста считала себя «современным человеком и атеистом», в частности, они с мужем отказались проводить обряд никах (мусульманская свадьба, проводимая муллой). Правда, смелости рассказать об этом родственникам мужа не хватило, это стало семейной тайной. В-третьих, что очень важно, невеста оценивала семью мужа как более состоятельную и «подстраховала» своих родителей, чтобы они не выглядели бедными на фоне семьи жениха.

Лайфхаки, или способы сэкономить на свадебных торжествах без ущерба для репутации. Для экономии на свадебных расходах нужны уважительные причины. В наших интервью содержатся примеры, когда удалось существенно сэкономить, при этом действуя вполне легитимно.

Межэтнические браки. Одна из сторон может существенно сократить расходы со ссылкой на то, что «у нас так не принято». Это, конечно, не вызовет восторга другой стороны, но объективно тут ничего не поделаешь. В одном из наших кейсов казашка вышла замуж за киргиза. «Обычно много денег дают и матери, и отцу от родителей жениха как благодарность за то, что вырастили невесту. Киргизы ничего не дали. Если бы вместо него был казах, все по-другому было бы» (№ 3, подруга матери невесты, О.). К списку претензий добавилось то, что киргизская семья не провела вторую свадьбу у себя дома. Соответственно, вместо кыз узату и большого тоя, проводимого соответственно двумя сторонами, все ограничилось «малой» свадьбой, проводимой родителями невесты. Но и послесвадебные обряды легли на плечи родителей невесты. Киргизская сторона отговаривалась тем, что у них нет таких традиций. После свадьбы принято собирать самых дорогих гостей в доме жениха, чтобы молодая жена угощала их. Расходы должна нести сторона жениха. Но у жениха не было своего жилища, и родители невесты за свой счет провели послесвадебный прием гостей в съемном коттедже. «Это должны делать родители жениха. Но они не сделали. Опять все сделали родители невесты. Сняли коттедж за 180 тыс. тенге в сутки. Зять был без калыма. У них, у киргизов, это не принято. А может, у них просто не было денег» (№ 3, подруга матери невесты, О.). Последняя оговорка очень показательна: допускается неплатежеспособность родителей жениха, скрываемая за ссылками на национальные особенности.

Другой кейс межэтнических браков, который мы наблюдали, исключал подозрения в неплатежеспособности. Русский парень из Сибири приехал в Казахстан, опасаясь мобилизации, и женился на девушке-казашке. Жених из весьма обеспеченной семьи. Когда речь зашла о калыме, семья жениха ответила категорическим отказом. *«Мы сразу сказали, что никакого калыма платить не будем. Что за бред? В XXI веке живем. Мы жестко поговорили по телефону и сказали, что если они будут настаивать, то свадьбы не будет»* (№ 8, мать жениха, И.). Сторона невесты вынуждена была согласиться. Перечень подарков со стороны русской семьи был также довольно скромным по меркам Казахстана. Повторюсь, семья жениха была довольно состоятельная. Их поведение было легитимировано тем, что *«в России принято дарить молодым. Сыну денег дали, это не вопрос. Но почему мы должны разным дядям и тетям кольца, куртки, дубленки покупать? Это выглядит как полный бред»* (№ 8, мать жениха, И.).

Иногда, чтобы избежать неловкости в финансовых переговорах между семьями, на встрече берут друзей. Они должны озвучить финансовые требования семьи, если различие традиций не предполагает единого понимания этого вопроса. Например, в одном из кейсов невеста была из семьи, чьи родственники по линии отца – выходцы из Афганистана, и их представления о калыме сильно расходятся с представлениями семьи жениха из Центрального Казахстана. Расхождение сумм не вызвало упреков в жадности, а было интерпретировано именно как различие традиций и, соответственно, не стало причиной конфликта. *«Родители жениха спросили: "Вас миллион устроит?" Для них это нормально. Хотя у наших родственников миллион – это ничто. Надо четыре или пять миллионов. Мои родственники даже хотели пойти и поговорить с родителями жениха. Но я им сказал, что раз столько дали, то и все. Я им не разрешил»* (№ 5, отец невесты, К.).

Таким образом, межэтнические браки и региональные различия могут служить легитимным основанием для поиска компромисса, в результате которого принятый «стандарт» свадебных ритуалов видоизменяется с соответствующей коррекцией финансовой составляющей.

Объединение обрядов, уплотнение графика их проведения. Свадебные обряды имеют четкую последовательность. С целью экономии времени и финансов можно ускорить процесс путем объединения обрядов. То, что раньше было разделено во времени, можно провести в один день. В этом случае и обряды выполнены, и время сэкономлено. И деньги, конечно. *«Раньше 40 дней и ночей гуляем. Теперь 2–3 дня»* (№ 2, мачеха жениха, Д.). Таким образом, находится компромисс между традициями и современным темпом жизни, между заботой об общественном мнении и своем кошельке.

Например, в одной семье, с которой мы познакомились на стадии подготовки к свадьбе, решили провести в один день сватовство (куда тусу), «надевание сережек» (сырга салу) и вечером того же дня устроить проводы невесты (кыз узату). С утра невесту сосватают, а вечером уже проведут из отчего дома и привезут в дом жениха.

Для ускорения процесса решено было проводить кыз узату в ресторане. И если в традиционном раскладе невеста прощается, проводя последнюю ночь дома, а с рассветом, с началом нового дня, уходит в новую жизнь, то в ресторане надо попрощаться до конца работы заведения. Поэтому ресторанные проводы заканчиваются вечером. И уходит невеста не с рассветом, а на закате. Что тоже красиво, но не имеет прежнего символического значения. *«В древности невесту забирали на рассвете. Восход солнца как символ новой жизни. Сейчас забирают до 12 часов ночи, то есть до конца работы ресторана»* (№ 2, мачеха жениха, Д.). При этом декоративная часть этого обряда воспроизводится очень тщательно. Девушка уходит из ресторана под традиционную песню сунсу, по белому полотну, никто не должен на него наступать. Невеста должна уйти, не оглянувшись.

Обряды, которые в традиционном обществе разнесены на недели или даже месяцы, теперь могут пройти в один день. При этом огромные усилия прилагаются для сохранения внешней стороны обряда, его декоративности. *«Невесту привозят в дом жениха, но не сразу заводят в дом. Заводят к соседям, покрывают голову тканью. Потом ее забирают от соседей. Она должна переступить порог правой ногой. Встречает старейшая женщина рода жениха с чашкой, в которой горит огонь. Другая женщина держит сосуд с маслом. Невеста поливает масло*

в огонь. Это символ разгорающегося очага. Невесту заводят в комнату. Мы еще не обговаривали тему подготовки комнаты. Должны быть шторы, за которыми сидит невеста, пока не уйдут гости» (№ 2, мачеха жениха, Д.). В этом кейсе было решено объединить беташар (открытие лица невесты) и свадебный той. В этот же день проведут никах (мусульманский обряд, проводимый муллой). На следующий день пройдет келин чай – угощение гостей с рук молодой хозяйки, «невеста уже в платке, обязательно носочки».

С правой ноги, сосуд с маслом, шторы, белое полотно, обязательно носочки... Продуманы все детали, маркирующие свадебный обрядовый процесс. При этом такое тщательное следование внешней стороне обрядов уживается с тем обстоятельством, что молодые давно живут вместе. Более того, за два месяца до свадьбы они уже официально расписались и даже съездили в свадебное путешествие в Грузию. Фактически (и законодательно) они уже семья, живущая вместе несколько месяцев, но им предстоит пройти обряд сватовства, надевание сережек руками свекрови, прощение с отчим домом, открытие лица перед родственниками жениха и прочие традиционные ритуалы.

Внешние обстоятельства, запрет на массовые сборища. Самым распространенным внешним воздействием последних лет стала пандемия COVID-19. Например, на кыз узату, прощение невесты с отчим домом, пригласили «всего 30 человек, только родственников, никаких подруг», потому что действовали антиковидные ограничения. Многие обрадовались возможности сэкономить, не попадая под суд общественности. «Благодаря ковиду все было камерно. Это было очень удобно» (невеста, А.). В интервью многократно благодарили ковидные ограничения за избавление от обильных свадебных расходов. В этом случае ответственность за нарушение свадебных ритуалов, предполагающих массовое присутствие гостей, перекладывалась с семьи на государство.

Кража невесты как способ обойтись без свадебных расходов. Похищение невест принято считать приметой темного прошлого, когда бесправие женщин низводило их до объекта краж, наравне с баранами. Однако, несмотря на очевидную модернизацию Казахстана и эмансипацию женщин, особенно в городах, эта практика сохранилась в качестве экзотики. В этом случае, каковы бы ни были причины похищения, происходит значительная экономия свадебных расходов, причем с обеих сторон. Похищение невесты содержит отсылку к прошлому, к практикам предков, что позволяет легитимизировать такой способ игнорирования свадебных обрядов. В интервью кражи невест если и обсуждались, то не как социальная проблема, а как дерзкий и креативный способ сократить свадебные расходы, воспроизводя практику давно минувших дней. «Это такая экономия! Сторона невесты вообще ничего не делает. И еще считается, что сторона невесты оскорбленная, им подарки потом дарят, в знак примирения. Это и сейчас есть. Конечно, крадут по договоренности. У моего косметолога дочь так замуж вышла. Я ей говорю: радуйся, расходов меньше» (№ 4, мать невесты, Б.).

Отказ от проведения свадебных ритуалов. Возможно кардинально сократить расходы на создание новой семьи, полностью или частично отказавшись от свадебных ритуалов. Однако необходимо обосновать такое решение перед социальным окружением. Ссылки на материальные затруднения не являются уважительной причиной, так как хорошие родители, по мнению общественности, должны думать о свадьбе заранее. В крайнем случае можно взять кредит. Несостоятельность, нуждаемость, нищету стараются скрыть. И чем более ощутимы материальные трудности, тем меньше их выносят на публику.

Легитимизировать отказ от свадьбы могут ссылки на внеэкономические факторы. Дескать, мы, разумеется, способны понести эти траты, но нам это не нужно. Речь идет о позиционировании семьи как «особо продвинутой», то есть имеющей моральное право выйти за круг общепринятого поведения. Например, семья уважаемого профессора, проводящего много времени в зарубежных университетах, может позволить себе такое «вестернизированное» поведение, не жертвуя репутацией. Главное, чтобы это не сочли скандальностью и желанием сэкономить за счет традиций. «Очень состоятельные люди иногда не играют свадьбы» (№ 7, невеста, Д.).

Все, что связано со свадьбой, является визитной карточкой семьи. Соответственно, если семьи давно и хорошо знают друг друга, они могут позволить себе сократить расходы по взаимной договоренности. У нас был кейс, когда женились одноклассники. Родители знали друг друга много лет и потому легко договорились обойтись без калыма, да и в целом «без сильной финансовой нагрузки друг на друга» (№ 4, мать невесты, Б.). С малознакомой семьей такие договоренности чреватые тем, что вас неправильно поймут и ваши предложения сэкономить отразятся на репутации.

Использование связей для доступа к более дешевым благам. В ходе подготовки к свадьбе все заняты непрерывным маркетингом, пытаясь найти лучшее соотношение цены и качества. Кто-то едет за покупками из Астаны в Алма-Ату, уверяя, что сильно выигрывает в цене, благодаря рынку «Орлан». Этот путь – сравнения цен и оптимизации расходов – доступен для всех. Однако есть возможности экономии, которые восходят к социальному капиталу отдельной семьи. Речь идет о способах снижения цены в рамках родственно-дружеских сетей. Социальный капитал конвертируется в финансовую экономию. «Купила пять колец – бабушке и родственникам со стороны жениха. У меня подруга торгует золотом. Я у нее взяла в рассрочку» (№ 5, мать невесты, К.). «Помог начальник мужа, у него была возможность договориться с рестораном, чтобы было подешевле» (№ 4, мать невесты, Б.). «Многое из подарков заказывали в Турции, потому что там брат моего мужа живет. Он приехал на свадьбу и все с собой привез. Мы купили шесть кардиганов. Они у нас по 10 тысяч. Мы в Турции купили по 5 тысяч. Значит, на кардиганы ушло 30 тысяч тенге. Это для женщин. Для мужчин купили пять костюмов по 50 долларов и брату жениха кожаную куртку за 100 долларов. Все заказали в Турции» (№ 5, мать невесты, К.). Социальные связи дают возможность оптимизировать расходы, что ведет к экономии.

Заблаговременное получение традиционных денежных траншей, или принцип «деньги вперед». Традиция предписывает не только сумму трат, но и время их осуществления. Сдвигая эти транши во времени, можно оптимизировать финансовые расходы.

Например, калым – это компенсация родителям невесты ее ухода из отчего дома. И именно в этот момент его должны передавать. Но если у семьи невесты не хватает денег на приобретение приданого, то заранее полученный калым решает вопрос без привлечения кредита. А денег на приданое нужно много, поскольку оно включает в себя одежду, предметы мебели, кухонную утварь, постельное белье и прочее, что нужно для обустройства семейного гнезда. Примерная оценка приданого, прозвучавшая в наших интервью, около 2 млн тенге.

Принцип «деньги вперед» сильно сокращает потребность в заемных средствах. «Мы попросили принести калым сразу, чтобы я могла на эти деньги покупать приданое. А вообще-то считается, что калым отдают, когда забирают невесту из дома родителей. Но мы попросили пораньше отдать. Они, когда надевали серьги, тогда же отдали калым» (№ 5, мать невесты, К.).

Другим примером реализации такого подхода является, например, заблаговременное получение оли тири (оли-тири), денег на угощение соседям. «Родители жениха дали 100 тысяч тенге на угощение нашим соседям. Вообще-то соседям накрывают стол, когда невесту увозят из дома родителей, но родители жениха сразу эти деньги дали, получается, на месяц вперед» (№ 5, мать невесты, К.).

Тактика получения «преждевременных денег» создает пространство для финансовых маневров, что в итоге позволяет сэкономить, не нанося урона репутации.

Заключение. На примере нескольких семей среднего класса Казахстана было показано, что внешняя приверженность традициям не означает отсутствия новаций в финансовом поведении участников свадебных ритуалов.

Традиции, как ни парадоксально, одновременно и препятствуют, и способствуют банкоризации свадебной темы. С одной стороны, взятие кредитов блокируется традиционной нормой участия родственников и друзей в покрытии свадебных расходов. С другой стороны, именно традиции предписывают череду обрядов, обилие подарков, множество гостей и прочих примет «приличной» свадьбы, что подталкивает к взятию кредитов. Поэтому

противопоставлять новации финансового поведения и традиции не вполне корректно. Они сосуществуют, проникая друг в друга.

Одной из таких новаций, имеющих непосредственное отношение к традициям, становится «уплотнение» графика ритуалов, что ведет к упрощению логистики и к снижению свадебных расходов. Яркий пример тому, зафиксированный в одном нашем кейсе, – проведение обряда сватовства после формальной регистрации брака и по возвращении из свадебного путешествия. Традиция воспроизводится как декор, функционал которого не имеет никакого отношения к согласию двух родов породниться. Внешняя нерациональность и даже абсурдность решения тратить значительные средства на воспроизводство декоративного элемента, лишённого былого содержания, имеет вполне логичное объяснение. Исполнение обряда становится демонстративным жестом приверженности традициям, что играет важную роль в утверждении репутации семьи.

Свадебный ритуал оказывается ареной постоянного поиска семьями компромисса между «экономическим» и «социальным», выступая одним из множества культурно обусловленных вариантов такого компромисса. При этом финансовая рациональность, играя в одних кейсах явно подчиненную роль по отношению к соображениям социального престижа, в других, напротив, берет над ними верх. Ситуативно и контекстуально в каждом конкретном случае определяется приоритетность финансовой рациональности и приверженности традициям.

Казахстан разнообразен. Мы описали лишь малую часть финансовых проблем, связанных со свадьбами, и ограничились опытом нескольких семей, представляющих городской средний класс Казахстана. Однако эти наблюдения ценны для понимания любого общества, сохранившего приверженность ритуалам жизненного цикла как способа социального позиционирования семей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Абашин С.Н. Вопреки «здравому смыслу»? (К вопросу о «рациональности/ иррациональности» ритуальных расходов в Средней Азии) // Вестник Евразии. 1999. № 1–2. С. 87–107.
- Азимова Н.Х. Ритуальная экономика: на примере свадебных обрядов. Наманган, 2018 год // Общество, гендер и семья в Центральной Азии. 2020. № 4. С. 87–106.
- Барсукова С.Ю. Банковские кредиты vs долг в рамках социальных сетей: опыт Средней Азии // Terra Economicus. 20226. Vol. 20. № 3. С. 87–97.
- Барсукова С.Ю. Отношение московских студентов из Центральной Азии к традиционной свадьбе // Социологические исследования. 2023. № 5. С. 70–81.
- Барсукова С.Ю. Ритуальная экономика, или сколько тратят на свадьбу в Средней Азии // Journal of Institutional Studies. 2022a. Vol.14. № 3. С. 86–99.
- Зарубина Н.Н. Деньги как социокультурный феномен: пределы функциональности // Социологические исследования. 2005. № 7. С. 12–21.
- Зелизер В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы. М.: ВШЭ, 2004.
- Ларина Е.И. Ритуалы, достоинство и уважение в Центральноазиатском обществе // Вестник Московского ун-та. Сер. 8: История. 2022. № 1. С. 145–165.
- Поляков С.П. Традиционализм в современном среднеазиатском обществе. М.: ВСО «Знание», ЦДНА, 1989.
- Хушқадамова Х.О. Национальные обряды в современном Таджикистане // Социологические исследования. 2011. № 5. С. 78–81.
- Хушқадамова Х.О. Семейно-брачные отношения в современном таджикском обществе // Социология власти. 2010. № 3. С. 79–88.
- Borisova E. "Our traditions will kill us!": Negotiating marriage celebrations in the face of legal regulation of tradition in Tajikistan // Oriente Moderno. 2020. No. 100(2). P. 147–171.

Статья поступила: 04.12.23. Финальная версия: 11.03.24. Принята к публикации: 17.06.24.

Данные о семьях, в которых проведены интервью

Номер семьи	Год проведения свадьбы	Кто давал интервью	Примерная оценка свадебных расходов со стороны жениха или невесты	Примечание
1	2020	Невеста А.	4 млн тенге	Невеста уже работала, профинансировала часть расходов своей семьи. В 2023 г. развелись из-за давления свекрови
2	План на сентябрь 2023 года	Мачеха жениха Д.	7 млн тенге	Зарегистрировали брак официально несколько месяцев назад, съездили в свадебное путешествие. Однако планируют провести полный цикл ритуалов, начиная со сватовства
3	2021	Подруга матери невесты О.	9 млн тенге	Межнациональный брак – казашка и киргиз. Не было калыма и большого свадебного тоя со ссылкой на другие национальные традиции
4	2019	Мать невесты Б.	10 млн тенге	Жених и невеста – студенты, бывшие одноклассники. Родители знакомы много лет, поэтому не пытались произвести друг на друга впечатление посредством подарков
5	2023	Мать К. и отец невесты	8 млн тенге	Велась детальная бухгалтерия свадебных доходов и расходов. Сильно сэкономили за счет родственника в Турции, где закупили все подарки и часть приданного
6	2023	Мать жениха К.	10,5 млн тенге	Жених работал в Европе, вернулся, чтобы жениться на казашке. Оплатил около 10% свадебных расходов
7	2021	Невеста Д.	7 млн тенге	Плохая информированность о финансовой стороне свадьбы. Убеждение, что свадьба делается для родителей и ее мало касается
8	2022	Мать жениха И.		Межнациональный брак – казашка и русский. Отказ русской семьи платить калым и оплачивать полный цикл ритуалов

FINANCIAL RATIONALITY VS TRADITIONS: ON WEDDING COSTS OF MEDIUM INCOME URBAN FAMILIES IN KAZAKHSTAN

BARSUKOVA S. Yu.

HSE University, Russia

Svetlana Yu. BARSUKOVA, Dr. Sci. (Soc.), Prof., Department of Sociology, Faculty of Social Sciences, HSE University, Moscow, Russia (sbarsukova@hse.ru).

Acknowledgements. This work was supported by Russian Foundation for Basic Research (RFBR) (project No. 20-59-22001).

Abstract. Talking about weddings in Kazakhstan can be reduced to one phrase – very beautiful, but very expensive. A plethora of rituals accompanying the wedding, from matchmaking to post-wedding visits, determines the scale of expenses incurred by the families of the bride and groom. Traditions endow the bride and groom with specific expenses, which leads to the separation of their wedding budgets and the fear of not being generous enough compared to the other side. To “decode” wedding accounting, some wedding expenses and sources of their coverage were analyzed in detail using the examples of several Kazakh families who had organized a wedding or were preparing for it. The article provides an estimate of wedding expenses and systematizes the resources that allow the family to bear this financial burden. The ways to reduce costs without reputational damage are discussed separately. It is shown that using the relatives’ help as an alternative to bank loans is embedded in the society. Social environment support in covering wedding expenses forms a system of mutual obligations that firmly bind families within the framework of the gift exchange economy.

Keywords: wedding rituals, rituals of the life cycle, financial behavior, wedding expenses, gift exchange, Kazakhstan.

REFERENCES

- Abashin S. (1999) Contrary to “common sense”? (On the question of the “rationality/ irrationality” of ritual expenses in Central Asia). *Vestnik Evrazii* [Bulletin of Eurasia]. No.1–2: 87–107. (In Russ.)
- Asimova N. (2020) Ritual economy: on the example of wedding ceremonies. Namangan, 2018. *Obshchestvo, gender i sem'ya v Central'noj Azii* [Society, Gender and Family in Central Asia]. No.4: 87–106. (In Russ.)
- Barsukova S. (2022a) Ritual economy, or how much is spent on a wedding in Central Asia. *Journal of Institutional Studies*. No. 3(14): 86–99. (In Russ.)
- Barsukova S. (2022b) Bank loans vs debt within social networks: The case of Central Asia. *Terra Economicus*. No. 3 (20): 87–97. (In Russ.)
- Barsukova S. (2023) Attitude of students from Central Asia (studying in Moscow) to the traditional wedding. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies]. No. 5: 70–81. (In Russ.)
- Borisova E. (2020) “Our traditions will kill us!”: Negotiating marriage celebrations in the face of legal regulation of tradition in Tajikistan. *Oriente Moderno*. No. 100(2): 147–171.
- Khushkadamova H. (2010) Family and marriage relations in modern Tajik society. *Sociologiya vlasti* [Sociology of Power]. No.3: 79–88. (In Russ.)
- Khushkadamova H. (2011) National rituals in modern Tajikistan. *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies]. No. 5: 78–81. (In Russ.)
- Larina E. (2022) Rituals, dignity and respect in Central Asian society. *Vestnik Moskovskogo un-ta. Ser. 8: Istoriya* [Moscow University Bulletin. Series 8: History]. No. 1: 145–165. (In Russ.)
- Polyakov S. (1989) *Traditionalism in Modern Central Asian Society*. Moscow: VSO “Znanie”, CDNA. (In Russ.)
- Zarubina N. (2005) Money as a socio-cultural phenomenon: limits of functionality *Sotsiologicheskie issledovaniya* [Sociological Studies]. No. 7: 12–21. (In Russ.)
- Zelizer V. (2004) *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, Basic Books. Moscow: VSHE. (In Russ.)

Received: 04.12.23. Final version: 11.03.24. Accepted: 17.06.24.