

Как и почему устроена похоронная индустрия в разных странах

За последние 130 тысяч лет, с тех пор как неандертальцы впервые похоронили своего соплеменника, человечество придумало сотню разнообразных способов погребения – кремация, захоронение в землю, в воду и даже подвешивание на деревьях, как это делали древние жители Абхазии, Якутии и Филиппин. Похоронная эволюция не стоит на месте даже сегодня – в последние десятилетия развиваются все новые, альтернативные способы погребения, например ресомация – растворение мертвого тела в гидроксиде калия.

Различия касаются не только ритуальной части, но и институционального устройства похоронного дела. Один из популярных вопросов сайта TheQuestion – «Почему американские кладбища такие ухоженные, а у нас везде заборчики?» И действительно, почему? Почему в России непопулярны шикарные катафалки-«кадиллаки»? Почему все компании называются «Ритуал»? Почему ритуальные агенты такие циничные? Есть ли «нормальные» похоронные агентства?

На эти вопросы мы не можем ответить, обращаясь только к нашей культуре и традиции. Ключ к пониманию лежит в самом устройстве похоронной индустрии, которая костлявой рукой рынка создает облик современных похорон. Что мы знаем о том, кто и как хоронит людей в Европе и Америке, и можем ли сравнить наш рынок ритуальных услуг с опытом других стран?

Три модели похоронного рынка

На эти вопросы попытался ответить британский социолог Тони Уолтер из университета города Бас. Он взялся объяснить, как устроено похоронное дело, предложив собственную типологию. По его мнению, профессионализация похоронной сферы сравнительно недавнее явление, обусловленное социальными и культурными процессами, происходящими в Европе Нового времени, – секуляризацией, становлением национальных государств, развитием медицины и гигиены, распространением капиталистических отношений.

По утверждению Уолтера, на то, как выглядит похоронный рынок в конкретной стране или регионе, влияют несколько факторов. Первый – это законодательство, регулирующее похоронную сферу. Как отмечает Уолтер, закон также оказывает влияние на стандарт качества, характер услуг, их стоимость и модель конкуренции. Например, доля кремации в США напрямую зависит от запрета, разрешения или предписания иметь комнаты бальзамирования в похоронных домах в разных штатах. В штатах, где это обязательно, похоронным домам надо окупать дорогостоящую комнату, и они теряют финансовую

мотивацию продавать услугу кремации, при которой обычно не пользуются бальзамированием и не покупают дорогие гробы. Неформальный лозунг американской похоронной индустрии: «Кремация – главный враг похоронного директора».



Комната бальзамирования в частном похоронном доме в США. Фото: duncanstuarttodd.com

Второй фактор, по мнению Уолтера, – это возможность для частных компаний создавать и поддерживать собственную похоронную инфраструктуру – прежде всего морги и

кладбища. Так, группа французских исследователей показала, как отсутствие необходимого оборудования в государственных больницах и моргах Франции привело к появлению отдельной рыночной ниши – специальных комнат долгого прощания (chambres funéraires), компенсирующих плохую работу и переполненность городских моргов. Chambres funéraires представляют собой большие и просторные залы прощания, в которых тело умершего находится несколько дней прямо на кровати. В это время родственники прощаются с ним. В chambres funéraires есть все необходимое для проживания близких родственников умершего человека: аудио- и видеосистемы, кровати, душевые и гостинные комнаты и даже маленькие кухни.



Комната долгого прощания во Франции. Фото: settimiotombini.com

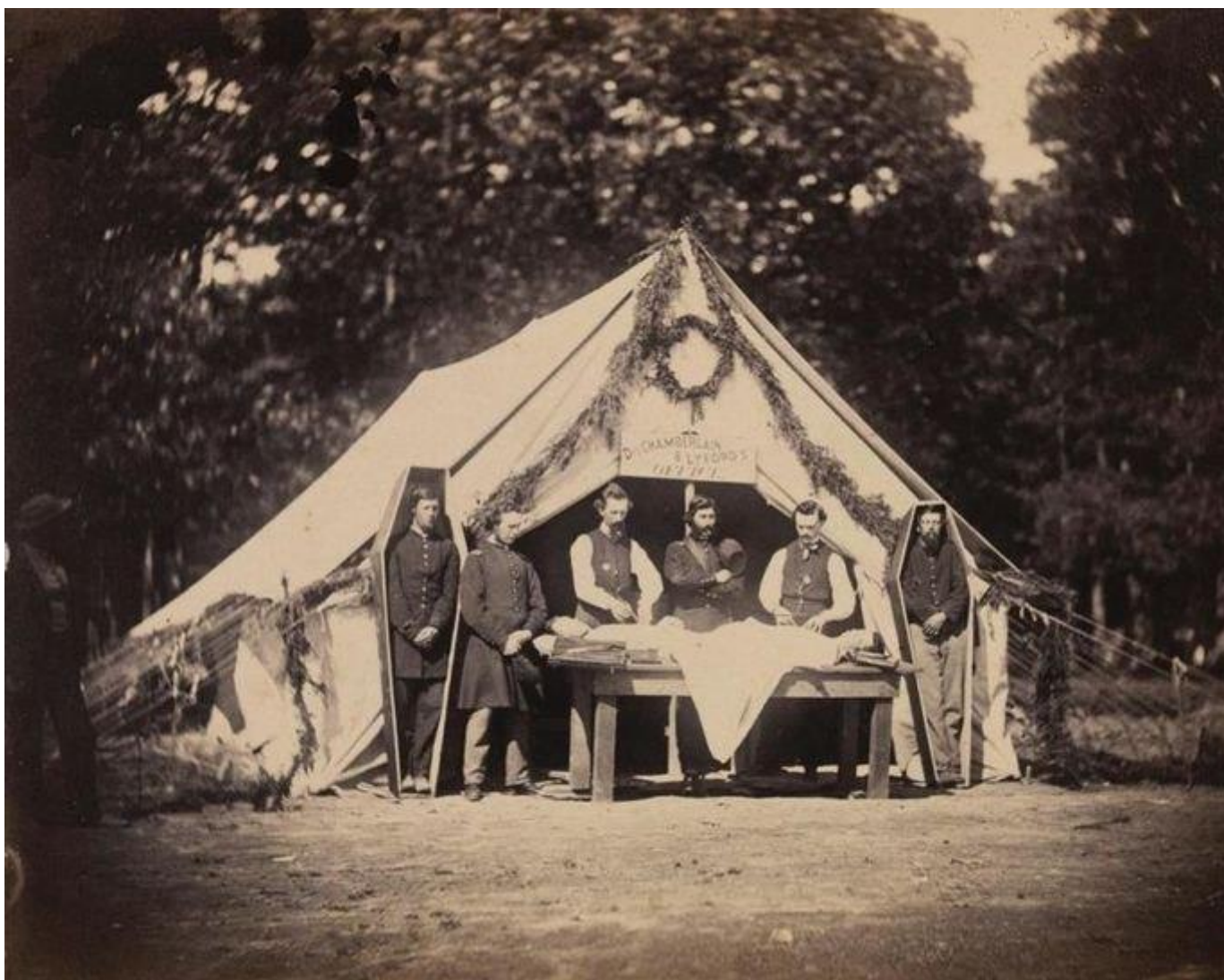
На основе этих двух факторов – требований закона и инфраструктуры – Тони Уолтер выделяет три модели, распространенные в Европе и Америке: государственную, церковную и частную коммерческую.

Частный бизнес

В рамках этой модели у похоронного бизнеса имеются практически безграничные возможности для развития собственной инфраструктуры: частные компании могут строить, покупать и продавать морги, похоронные дома, залы прощания и даже кладбища. Самое широкое распространение такая модель получила в США.

Подобная инфраструктурная вольность привела к рождению самого понятия «похоронный дом» – абсолютно автономного похоронного учреждения, в рамках которого все услуги

можно получить сразу в одном месте. В нем могут одновременно функционировать траурный зал, небольшая часовня, комната хранения тел, комната для бальзамирования. Последняя – важный элемент: как отмечает Гарри Ладерман, современное бальзамирование родилось в США во время Гражданской войны 1861–1865 годов, когда тысячи убитых нуждались в транспортировке на дальние расстояния и при этом сохранялась опасность эпидемий. Бальзамирование распространилось одновременно с зарождением похоронной индустрии, оказав на нее неизгладимое влияние.



Бальзамирование погибших солдат в Гражданской войне в США, 1863. Фото: Lyfords Embalming Office Gettysburg

В результате бальзамация с самого начала прочно вошла в перечень услуг похоронных домов. Это привело к тому, что похоронные директора вместе с правом на собственную инфраструктуру получили, по сути, и монопольное право на тело, манипуляции с которым превратили в профессиональное знание.

Современная американская похоронная индустрия вынуждена постоянно придумывать и развивать сторонние услуги, чтобы иметь возможность замещать падающий и меняющийся потребительский спрос. Так появились, например, услуги по переработке праха кремированного человека в искусственный бриллиант или по запуску в космос на космическом корабле. Серьезная конкуренция вынуждает развивать услуги предварительного планирования (pre-planning funeral) – клиентам предлагается оформлять прижизненные договоры, четко прописав перечень услуг и последовательность действий на прощальной церемонии.

Частная бизнес-модель не означает, что на рынке нет централизованного регулирования – там существуют отдельные надзорные органы, включая федеральную Funeral Trade Commission (FTC). По закону похоронные компании обязаны полностью раскрывать перечень предоставляемых услуг, извещать клиентов о возможности отказа от услуг частично или полностью. Самый большой штраф в истории американского ритуального рынка был наложен в 1996 году на компанию Restland Funeral Home. В своих каталогах похоронный дом систематически скрывал перечень услуг и товаров, входящих в продаваемые пакеты, – например, не уточнял, входит ли подушечка и внутреннее убранство в пункт «гроб». Штраф составил \$121 тысячу. Похоронный дом признал вину, заплатил штраф и обязался разослать всем своим клиентам, оформившим прижизненные договоры, информационные письма с уточнением каталога.

Коммерциализация похоронной сферы привела к ее бурному развитию. Частная модель способствует высокому уровню конкуренции, который повышает качество услуг и побуждает рынок адаптироваться под спрос, предлагая все новые и новые услуги. Отношения между похоронными бюро и клиентами сформированы в логике рыночных отношений, а похороны воспринимаются потребителями именно как рыночное благо со своим стандартом качества и социальной ответственностью.

Церковь

Церковная модель не обязательно предполагает, что все умершие погребаются согласно религиозному обряду. Главная ее особенность в том, что кладбища находятся под административным управлением местной церковной общины. Такая модель распространена в Скандинавских странах. Она основана на том, что граждане всю жизнь платят налог-десятину на нужды местной церковной общины (иногда и отдельный похоронный налог, как в Финляндии). Из этих денег после смерти оплачиваются все необходимые для похорон услуги – арендуется место на кладбище, организовывается церемония прощания, поминальный ужин и так далее.

По сути, похоронные услуги покрываются почти полностью самой церковью за счет прижизненного налога. Дополнительно оплачиваются государством услуги морга. Частные похоронные компании урезаны в правах и развиты слабо. Похоронные агентства нацелены на развитие сопряженной сферы услуг и персонализации ритуала. Например, в число типичных услуг похоронного агентства входит заказ билетов для родственников, поиск и бронирование гостиниц для гостей, встреча в аэропорту, кейтеринг, флористика, организация онлайн-трансляции прощания.

В отличие от США скандинавские похоронные компании вообще не имеют дела с мертвым телом – они не участвуют ни в перевозке, ни в хранении тела, ни в захоронении. Анна Бремборг, исследовательница похоронной индустрии в Скандинавских странах, прямо называет похоронный рынок Швеции *professionalization without dead bodies* – буквально: профессионализация в отсутствие мертвых тел.

Государство

Тони Уолтер причисляет к странам, использующим такую модель, Германию, Италию и особенно Францию: государственное похоронное дело началось с наполеоновского Гражданского кодекса. В этих странах похоронный бизнес в основном находится под контролем местных муниципалитетов, которые регулируют похоронную сферу на подведомственной им территории, отвечают за содержание и развитие кладбищ. В чистом виде государственная модель работает в Испании, где у каждого города есть морг, церковь и муниципальное кладбище. Похоронные компании продают лишь услуги катафалка, ритуальные принадлежности и обслуживают кладбища по городскому заказу.

Во Франции похоронами могут заниматься и частные структуры, но и там они работают на подряде у местного муниципалитета: кладбища и морги похоронным компаниям не принадлежат. В случае погребения в землю у тела может быть только одна судьба – из зала прощания на муниципальное кладбище без особого выбора оформления захоронения: муниципалитет жестко регламентирует весь процесс. Поэтому частные компании активнее развивают услуги, связанные с ритуальным обращением с прахом кремированного человека, с которым модно обращаться согласно воле умершего. Именно поэтому, например, в Испании можно приобрести ячейку колумбария на стадионе любимой футбольной команды.

Более либеральный вариант такой модели действует в Голландии, где есть частные крематории, которые развивают дополнительные услуги – например, заказ своей музыки – и за счет этого выигрывают у муниципальных. Показателен и случай Германии, где

развиты иммигрантские похоронные компании, выполняющие роль посредника между местной этнической общиной и немецкой бюрократией, помогая уладить вопросы времени и места получения мертвого тела, наличие гроба и положения тела в могиле так, чтобы это не противоречило традициям общины и одновременно немецким законам.

В последние десятилетия стали очевидны серьезные проблемы этой модели, и страны, в которых она принята, движутся в сторону большего развития частного похоронного бизнеса. Среди главных предметов критики – отсутствие гибкого подхода к клиентам и чрезмерная бюрократизированность. Например, в Великобритании на процедуру прощания в муниципальном крематории отводится всего 20 минут, а саму церемонию проводит священник, который мог никогда не знать умершего. Это приводит к тому, что люди начинают искать альтернативные варианты похорон, требуя большей персонализации ритуала.

Для Великобритании и некоторых других стран Европы характерна смешанная модель, когда кладбища и крематории могут быть как муниципальными, так и частными. Например, частная похоронная компания забирает тело умершего в государственный морг, организует отпевание, а затем либо хоронит на церковном англиканском кладбище, либо кремирует в муниципальном или частном крематории. В разных районах страны действуют разные правила и формы ведения бизнеса: в городских условиях это передовые похоронные компании, которые предлагают экологически чистые похороны, а в сельских кладбищами распоряжается местная религиозная община. Как отмечает Уолтер, английская модель одновременно и секулярная, и религиозная, и частная, и муниципальная.

Российский путь

К какому типу принадлежит похоронное дело у нас? В Российской империи похоронное дело шло скорее по европейскому пути. В больших городах успешно работали лавки гробовщиков, бюро похоронных процессий. О разнообразных ритуальных практиках того времени есть много свидетельств – начиная с мемориальной скульптуры национальных некрополей и заканчивая литературными и архивными источниками. «Меня занимали и окна „гробового мастера“ Шумилова – там были выставлены гербы на овальных щитах, настоящие белые и черные страусовые перья и другие траурные украшения и длинные картинки, изображающие похоронную процессию с лошадьми в пополах и с факельщиками около колесниц. Все это, как и все те живописные петербургские вывески, были традициями далекого прошлого», – пишет в своих воспоминаниях художник Мстислав Добужинский.

С приходом к власти большевиков ситуация кардинально изменилась. В начале 1920-х годов еще сохранялась старая институциональная форма. Многие могут вспомнить эпизод похорон из фильма «Веселые ребята» – шикарная траурная карета, оркестр, факельщики. Но уже в 1930-е годы советская власть окончательно уничтожила зачатки похоронного бизнеса и городской погребальной культуры. Попытки построения новой коммунистической обрядности, в том числе в области похорон, быстро закончились. В послевоенное время советская власть окончательно потеряла интерес к похоронам простого человека. С 1950-х годов похороны оставались сферой ответственности каждой советской семьи лично: люди сами искали гроб, занимались подготовкой места погребения, установкой и изготовлением памятников.

У простой советской семьи была, конечно же, возможность обратиться в местные похоронные бюро и тресты, но, как и другие советские отрасли, похоронная испытывала острый дефицит. Именно поэтому на советских кладбищах так много самодельных памятников, сваренных из остатков труб, камня и железа. Де-факто советские похороны никак не контролировались властями.

Среди основных факторов, которые оказали влияние на формирование советской погребальной культуры, – массовая миграция сельского населения в города (и, как следствие, превращение городов в большие деревни), борьба с религиозностью и развитие суеверий, преобладание традиционной культуры, разрыв семейных связей. Но главное – отсутствие рыночных отношений, регулируемых законом. То есть принципиально отличные от европейского контекста условия для возникновения похоронной сферы как рыночного блага.

К распаду СССР похоронное дело на территории огромной страны не было сформировано. Кладбища развивались стихийно, централизованного производства погребальных принадлежностей не было, специализированный катафальный транспорт не производился, морги появились только в 1970-е годы, похоронные компании отсутствовали как данность.

Новая Россия стала наследницей абсолютно стихийно сформированной, слабо институционализированной советской похоронной сферы без исторического рыночного наследия. Так же, как и в советское время, российский рынок ритуальных услуг остается де-юре сферой ответственности государства. Он полностью регулируется местными органами самоуправления – от субъектов Федерации до сельских муниципалитетов. В соответствии с негласным советским принципом делегирования похоронами каждый

хозяйствующий субъект Федерации занимается самостоятельно. Под юрисдикцию местных органов самоуправления попадает организация содержания кладбищ, оказание услуг социальных похорон. Морги регулирует Министерство здравоохранения. По сравнению с советской моделью добавилась только одна функция – регулирование деятельности частных ритуальных компаний.

По закону вся похоронная инфраструктура все еще принадлежит государству. Морги, кладбища, крематории, перевозка тела – все это контролируется государством. По закону каждый гражданин вправе получить услуги по захоронению бесплатно.

Согласно логике Уолтера, такие инфраструктурные и нормативные ограничения должны приводить к тому, что участие ритуального бизнеса в процессе будет минимизировано. То есть похоронные компании не будут брать тела на сохранение, не будут предоставлять услуги бальзамации и вообще не будут заинтересованы в получении и контроле тела. Как следствие, похоронный бизнес будет развивать дополнительные услуги (кейтеринг, логистику, гражданские и секулярные траурные церемонии), заниматься продажей похоронных принадлежностей.

Но это сильно отличается от практики. Во-первых, де-факто в России регулирование похоронного рынка отсутствует. Местные органы самоуправления предпочитают снимать с себя ответственность и нагрузку на свой бюджет, по сути предоставляя рынку полностью автономный статус без возможности создания собственной инфраструктуры. Например, кладбища специально не ставятся на кадастровый учет – следовательно, их не существует как юридических объектов. Это означает, что отпадает необходимость заниматься их развитием и бюджетным финансированием. По всей России десятки тысяч неучтенных кладбищ. Похоронный бизнес никак не лицензируется, отсутствует система статистики и учета захоронений, кто, где и кем похоронен. В ритуальной продукции и услугах нет разработанной системы качества, даже ГОСТов.

Во-вторых, благодаря серьезным инфраструктурным ограничениям для входа частного бизнеса остается крайне высоким уровень неформального участия в похоронных практиках работников скорой помощи, полиции, санитаров государственных моргов, работников местных муниципалитетов. Представители полиции и работники скорой продают информацию об умершем человеке ритуальным агентствам, а санитары моргов занимаются оказанием дополнительных ритуальных услуг – выдачей и подготовкой тела, омовением, которые по закону должны делать бесплатно.

Инфраструктура остается лакомым куском и важным ресурсом для всех без исключения участников похоронного процесса. Номинальная монополия плохо управляющего государства приводит к тому, что рынок ритуальных услуг превращается в рынок по продаже доступа к инфраструктуре. Бизнес ритуальных компаний является скорее посредническим и использует государственную инфраструктуру для извлечения прибыли. Чтобы получить тело из морга, нужно заплатить, чтобы выкопать могилу – нужно заплатить, чтобы пронести гроб до места захоронения в отсутствие дорог на кладбище – заплатить. Похороны в современной России превращаются в игровой квест.

Почему так происходит? В этом заинтересовано как государство, так и частный бизнес. Государство покупает лояльность бюджетников, позволяя им зарабатывать на продаже доступа к инфраструктуре, – медсестры, санитары моргов, полиция получают возможность дополнительного заработка. Частные похоронные компании освобождаются от необходимости инвестиций в собственную инфраструктуру и развития сферы услуг, получая возможность зарабатывать в роли посредника в инфраструктурной цепочке.

В современных российских условиях инфраструктурные ограничения привели лишь к вырождению и без того крайне зачаточной похоронной индустрии. Очевидно, что в России она может умереть, так и не родившись.