

# 兩岸殯葬產業發展與臺灣殯葬 業投資大陸之研究

楊國柱\*

## 摘 要

在大陸死亡人口遠高於臺灣且殯葬服務逐漸市場化的推動下，部分台商殯葬業者視大陸為深具潛力的市場，然而本研究發現，兩岸殯葬產業結構特性在經營定位、經營範疇、經營體質以及產業體制均有不同；殯葬產業的資本是支撐其正常設立的前提條件，至於技術的角色大陸偏向有形載具技術的發展，臺灣則偏向無形管控技術發展；台商赴大陸投資殯葬產業投資標的以墓園及納骨塔為主，難取得經營權之原因與人治色彩濃厚有關；台商投資大陸殯葬業遭遇的障礙主要為國有服務機構占據市場、政府以公益之名介入干預以及融資的困難。此外，台商在大陸投資殯葬業面臨一些制度、文化與市場的障礙，導致競爭力不足。在制度面，大陸的殯葬法規並不完善，以台商過去經營殯葬的經驗經常會觸及大陸法規的模糊界線，甚至引起官司糾紛。在文化面，大陸在殯葬服務的範疇仍屬於

---

\* 南華大學生死學系所專任助理教授。

\* 本文係按2007年行政院國家科學委員會補助經費執行「兩岸殯葬產業制度變遷與競爭力之研究」（NSC 96-2415-H-432-002）專題研究計畫成果之部分內容改寫，感謝研究團隊於研究過程中提供協助。



社會福利保障，對於殯葬禮儀服務市場化的接受度仍低，尚待觀念性的突破。在市場面，嚴格的政府價格管制與面對大陸民政單位與國營業者聯手的不公平競爭環境，使得台商的獲利潛力受到相當限制。另一方面，台商亦面對融資的困難，包括臺灣資金引入的限制，以及大陸銀行對於台商的信用關係較低且殯葬業可作為抵押貸款的資產較少，導致市場擴張的動力不足。

**關鍵字：**殯葬產業、競爭力



# **A Study on the Development of Cross-Strait Funeral Industry and Taiwan Funeral Industry Investment in Mainland China**

Yang, Kuo-Chu\*

## **Abstract**

Due to dead and marketization of funeral industry of mainl and China, many Taiwan companies regard it as an opportunity to penetrate the potential market. However, our study finds that the degree of competition force is very low for them because of some factors such as institution, culture, and market. In the aspect of institution,many disputes, even illegal issues are induced by the imperfect law system. For culture, funeral service is still in the scope of social welfare and the acceptance of marketization is not widespread. The third aspect, market, that rigid price regulation and the alliance of public funeral companies and government make an unfair competition environment restricts on the profit of Taiwan companies. On the other hand, financing issue including that the fund from Taiwan is limited by two-strait policy and borrowing barrier from mainland banking hinders Taiwan companies to extend funeral market.

**Keywords:** *Funeral Industry, Competitiveness*

---

\* Assistant Professor, Dept. of Life-and-Death Studies, Nanhua University



## 壹、研究背景與目的

### 一、研究背景

近幾年臺灣新設殯葬公司、商號，大幅成長，致使殯葬業服務能量過剩，競爭漸趨激烈，因此部分業者開始尋求到與臺灣殯葬文化系出同源的大陸發展。根據內政部統計處2005年底統計資料，臺灣年死亡人口數約14萬人，有立案且加入殯葬業公會有資料可稽者就有1,798家，從業人數6,663人，每人平均服務死亡人口為21人／員工。反觀中國大陸年死亡人口數約850萬，從業人數卻僅5萬人，每人平均服務死亡人口為170人／員工。因此，臺灣業者若將服務市場範圍擴大到大陸的殯葬市場，在技術領先且在規模經濟下得以研發創新殯葬產品的生產技術，將可回饋並提升臺灣人民治喪的權益。要達成這樣的理想目標，就必須從臺灣殯葬產業對大陸的資本技術流動以及殯葬業對大陸投入的資源重點等層面來進行分析研究。

由於兩岸在儒家禮儀教化背景下，有相同的殯葬文化傳統的背景，相互影響很難避免，特別是兩岸殯葬產品的貿易已經逐漸展開，未來很可能會衝擊到兩岸的殯葬儀式的內涵，進而從本質上改變殯葬文化，惟這方面的研究仍付之闕如。殯葬產業乃屬於文化性極濃厚的服務業，因此，誰主導殯葬產品的研發創新，很可能就會影響他方的殯葬文化<sup>1</sup>。如果臺灣未能到大陸主導殯葬產品研發創新，反為大陸業者主導設計生產的低成本產品，恐因受到未來市場開放的消費者利益需求的引導，逐漸入侵臺灣殯葬市場，而反過來

<sup>1</sup> 以火化為例，大陸火化通常以紙棺不以木棺進入火化爐，又如大陸骨灰盒多為四方盒，臺灣則多採圓柱體罐子，而有無採用木棺及採用何種形式之骨灰盒，其本身就是一種文化，而且前者將會影響到臺灣火化爐的技術研發方向，後者將影響到納骨櫃的設計。



衝擊臺灣的殯葬產品生產與使用。

再者，臺灣年死亡人口數，遠小於大陸之死亡人口數，故在研發創新上，可能較不具經濟規模<sup>2</sup>，政府如果未能積極開放臺灣殯葬業前往大陸投資，並在臺灣內部積極鼓勵產品研發創新，待大陸業者在臺灣業者協助下，且積極以政府為主投入研發，一旦有足夠之技術能力得以全面地自行研發創新，其殯葬產品必然因較具有競爭力，而逐漸取代臺灣產品，繼而，臺灣之殯葬文化將發生衝擊與變化，最後成為大陸殯葬文化之殖民地。Hayami社會系統發展理論指出文化價值系統的改變，不但會衝擊到資源與技術之發展，資源技術之改變又會回過頭來影響人民的行為規則與政府的法律制度（Hayami, 1997: 9-11），而這些改變又牽涉到國族或民族的自尊問題。

大陸過去將殯葬產業視為社會福利之一環，並不重視利潤之有無，但自從大陸成為WTO的會員國後，在全球化分工下，大陸積極對其內部經濟作變革，殯葬產業亦然，根據〈海峽兩岸殯葬制度變遷之比較研究——以葬俗改革為例〉一文也發現，大陸正研擬修正殯葬管理條例，殯葬市場的擴大開放即為重點工作之一（楊國柱，2006：16）。因此，在瞭解大陸市場開放程度之同時，需先對兩岸殯葬產業結構特性與資本技術角色差異加以比較，以明競爭優劣勢。其次調查臺灣現有殯葬業赴大陸投資之現況，以瞭解其資金技術投入情形？是否曾遭遇到什麼困難？有何競爭上的風險與障礙？又為有利臺灣殯葬業赴大陸投資及提升其競爭力，兩岸政府能

<sup>2</sup> 民間部門從事研發創新工作，往往希望在短期內獲致利潤，在此情況下，要仰賴民間部門從事基礎研發工作，無異緣木求魚。近年來當大陸年經濟成長率以兩位數邁進之同時，臺灣諸多產業已被大陸迎頭趕上，若臺灣連殯葬產業發展都不如大陸，則臺灣將難有競爭優勢可言。



提供什麼協助或在制度上作如何調整？凡此，爰引發本文研究之動機。

## 二、研究目的

承上述動機之分析，本研究希望透過對臺灣資金赴大陸投資研究的深度調查和分析，達成下列目的：

1. 探討兩岸殯葬產業結構特性。
2. 分析兩岸殯葬產業之資本與技術角色。
3. 調查台商赴大陸投資殯葬產業之投資情形。
4. 分析台商赴大陸投資殯葬產業過程所遭遇的障礙、困難與問題癥結。
5. 藉由對臺灣殯葬業資本與技術在大陸發展之瞭解，以及兩岸有關臺灣殯葬業赴大陸投資規範之瞭解，以利針對殯葬業投資大陸之策略，與政府調整設計管理制度等提出建議。

## 貳、研究方法

本文採用之研究方法說明如次：

### 一、次級資料分析法

次級資料係指文獻資料，包括兩岸政府公文書、解釋函令及相關立法資料檔案，予以精讀，將精讀後之資料做綜合分析與歸納。此外廣泛收集兩岸相關殯葬統計資料、研究報告、書籍、期刊、論文等資料，分析其研究結果與建議，進行整理與歸納，以形成本文之研究分析架構。



## 二、田野調查／訪談法

具體訪談對象包括：

1. 殯葬企業：已投資墓園及寶塔的廣東惠陽市唐京公司、於四川重慶投資經營殯儀館及與長沙市民政學院殯儀系進行產學合作的寶山公司、重慶市經營寶塔的南山福座、上海市玉佛寺功德園附設寶塔等。
2. 殯葬管理機構：大陸民政部法制辦公室、社會福利與社會事務司、上海民政局（殯葬管理處）暨所屬殯葬服務中心等。
3. 殯葬社團：上海殯葬協會、廣東殯葬協會、重慶殯葬協會等。
4. 殯葬學術機構：長沙市民政學院殯儀系。

實際願意接待及接受訪談人員代號如表1，受訪期間為2007年8月。

## 參、文獻回顧

### 一、殯葬產業發展

所謂他山之石可以攻錯，由國外殯葬產業發展歷史軌跡，可以提供本文比較兩岸發展之分析架構。Parsons, B. (1999) 發表〈過去，現在與未來——英國殯葬產業的生命週期〉一文，主要就產業結構與經營模式之變化來檢視英國的殯葬產業。該文分析從西元十七世紀開始，英國殯葬業主要是由家庭式的小公司所組成、承包的。到了西元二十世紀中葉，出現集中化管理與統籌的中型公司與大公司之間的合作經營，集中化的管理與統籌，對於大公司的效益是非常顯而易見的。公司規模太小，所以有著企業體太小與資金少的問題，因此並沒有能夠以契約的方式去保證履約和提供更好的服



表1 受訪人員代號說明表

編號	地點	背景	職稱	備註
S1	長沙	學界	教授	長沙民政學院殯儀學系
A1	上海	社團	會長	上海市殯葬行業協會
C1	重慶	官方	書記	重慶市殯葬管理中心
C2	廣東惠陽	官方	副隊長	大陸公安隊副隊長
B1	廣東惠陽	產業界	總經理	龍岩人本（原名唐京公司）
B2	重慶及長沙	產業界	副總經理	高雄寶山生命科技公司前副總
B3	臺北	產業界	總經理	曾經營上海市玉佛寺功德園附設寶塔及蘇州市皇冠山公墓
B4	湖南湘陰縣	產業界	總經理	湘陰殯儀館
B5	重慶	產業界	總經理	曾經營南山龍園公墓並曾任中國殯協常務理事
B6	重慶	產業界	法人代表	臺北市十方及品安禮儀公司
B7	高雄	學界	董事長特助	高雄寶山生命科技公司

附註：表中編號B表殯葬企業；C表殯葬管理機構；A表殯葬社團；S表殯葬學術機構。

資料來源：本研究整理。

務內容與高品質的附加價值。大公司在規模經濟的效益之下，帶來了可觀的收入而發展日漸蓬勃；相較之下，家庭式的小型企業，卻因為無力面對擁有大量資源與資金的大企業體，與社會上對其所從事之行業的鄙視……等因素，而相形沒落。

此外，以藥物方式進行防腐保存的風潮興起，不管從運輸的角度也好、從殯葬業從業人員安全與健康的角度也好，防腐處理都是





一個相當好的選擇，也是一項新的突破。此外，這樣的技術性的改良，也同時降低了殯葬業者在總公司與分公司間在冷藏與保存上的壓力與成本。然而，比較有趣的是，在這個時期裡，許多的報告與調查卻顯示，傳統的、小的家庭式的殯葬業者，並沒有被消滅；反而是以相對少數卻穩定地存在著。不過Parsons認為，由於預付（pre-paid）型生前契約的市場漸趨主流，加上面對大公司龐大的資金與商業行銷手法的翻新，以及品牌的建立與市場的壟斷、和大型企業提升其服務品質與人員管理等等的壓力與衝擊，在前一時期還能以相對少數穩定地存在的個人或家庭式殯葬從業者，將可能會逐漸面臨被淘汰的命運。

Howarth, Glennys (1996) 出版《最後的禮儀——現代殯葬指導師的工作》一書，認為現代死亡儀式和死亡工作裡專業承辦人的誕生，乃因社會需要控制死亡，喪葬承辦人員去扮演一個角色，在儀式化下處置人的遺體，當基督教的式微，教士的角色也褪色了，衛生員與喪葬承辦人接管了對死亡的處理程序，同時也有採取了自稱為科學的處理，例如防腐。專業化處理大部分導源於科學，而不是宗教驅動對死亡的控制。

到了二十世紀，英國喪葬事業接受了根本變革，放棄「承辦人」稱號，並且與其他的頭銜逐漸替換，例如「殯葬指導師」，在1935年英國殯葬指導師協會（National Association of Funeral Directors）成為了喪葬承辦人的全國協會，專業化是英國和北美喪葬承辦人教育強調的重點。根據Millerson主張，區別一種職業作為專業的六個本質特徵包括：奠基於理論知識的技巧、能力的訓練和教育、通過測試的能力展現、遵守法令的誠信維持、一個專業組織和公共財服務的提供。

在1920年代期間的英國，死者開始放入公共太平間，承辦人運



用他們獲取的科學知識，保存和恢復技術結合認識身體將快速掌控葬禮儀式，這表示他們獲得屍體的掌控權。美國人類學家、Metcalf和杭廷頓試圖解釋人們為什麼選擇交出葬禮的控制而給專家，他們聚焦於兩點：第一是經濟並且源於殯葬指導師的專業利益：成功地遊說立法，有利他們的產業。例如在北美殯葬指導師順利地獲得立法，強迫對屍體防腐業者採證照制，且因此排除未受訓練的個體從事服務。第二個誘因：追悼儀式禮拜控制移交給殯葬指導師是根源於私人恐懼和內疚。因為喪家恐懼死亡，所以選擇僱用一個殯葬指導師，他們購買奢侈品項目，例如有避震的棺材（cushioned caskets），因為他們對死者感到內疚。選擇防腐，允許倖存者在一個被保存的狀態觀看遺體，幫助倖存者產生戰勝死亡的幻覺以減輕對死亡的恐懼。

由Parsons和Howarth的文獻瞭解，資本與技術在殯葬產業發展過程中，往往成為影響產業結構與經營模式的關鍵因素。家庭式殯葬業經常因缺乏資本而無法擴大規模，降低生產成本與服務價格，資金雄厚的大公司不但在服務價格上較具競爭力，且經常藉由研發新技術而遊說影響立法機關，使其制定出有利於新技術擁有者發展的正式規則，因此比較兩岸殯葬產業發展，必須把握資本與技術這兩個因素。

## 二、產業競爭力與兩岸殯葬產業競爭

「競爭力」一詞始於1980年代，乃延續競爭優勢概念而來，不論是哪種競爭，要在過程中取得有力的結果，則需要一定的競爭優勢（competitive advantage），亦即競爭力的概念（Porter, 1985）。台商赴大陸投資的持續增加對於臺灣經濟發展是否會造成不利影響，從學理上探討一直有所爭議而難以定論。高長（2001）在〈兩岸加入WTO後產業可能的互動與競爭力變化〉一文中指



出，持正面看法的人認為，臺灣與大陸的資源稟賦不同，經濟發展階段也不一樣，各擁有不同的經濟優勢，台商赴大陸投資有利於臺灣產業結構的調整與升級，同時也有利於臺灣產業、經濟國際化，而加強利用大陸地區的資源和市場腹地，更有助於我產業競爭力之提升，促進臺灣經濟發展。持反面看法的人卻認為，台商赴大陸投資造成資金外流，將妨礙臺灣地區資本形成，甚至造成「產業空洞化」，失業增加，不利於產業升級。另外，從長期來看，台商到大陸投資將技術、國際行銷等專業知識帶入，將有利於大陸本土企業的發展，成為台商在國際市場上的主要競爭對手；同時，在總體經濟上也將造成臺灣對大陸高度依賴，不利於臺灣經濟穩定成長。

高長進一步指出對外投資的目的，如果是將國內不具比較利益的產業移到海外去生產，或是為了利用海外廉價生產要素，或為避免貿易障礙、接近消費市場，這種對外投資之增加經常是以減少國內投資和生產的方式進行，導致國內資本形成減緩。反之，如果對外投資的目的是在蒐集商情、取得稀有資源、擴大行銷、建立產銷作業垂直整合體系，或者在海外投資是為了開發新產品、新市場，則對外投資並不一定會減少國內資本形成。另陳添枝等人（1987）的研究指出只要國內投資環境良好，足以激勵國內和僑外資金投入具比較利益產業，資本外流並不必然會減緩國內資本形成。他們認為，對外投資也許會加速終止邊際產業在國內的生命，但對整體經濟產業競爭力的提升似乎是利多於弊。

根據高長等人（1999）及林祖嘉（1995）的相關研究發現，台商到大陸投資，絕大多數都維持母公司在臺灣繼續營運，而且主要機器設備、原材料及半成品等中間投入，或由母公司負責或直接向臺灣地區其他企業採購。因此，當台商在大陸投資不斷擴充，即帶動臺灣與大陸之間雙邊貿易快速成長，進而影響兩岸產業分工的格



局。基於殯葬產業具有在地與文化上之特殊性質，本研究擬參考上述產業競爭力之條件與兩岸產業互動之兩種論點，透過現實上的觀察探討臺灣殯葬產業競爭力之發展機會與衝擊。

朱勇（2010）主編《中國殯葬事業發展報告（2010）》一書，全面回顧了近六十年來大陸殯葬事業的發展歷程，以及在殯葬改革、體制機制創新、服務傳承發展、基礎設施建設、人力資源和科技進步方面的主要成就，著重描述了2009年大陸殯葬事業的發展進程和政策走向，深刻分析了發展過程中出現的新情況、新問題，提出了2010年大陸殯葬事業發展的趨勢分析與政策建議。該報告書指出，2009年在國際金融危機的影響下，大陸殯葬業化挑戰為機遇，科學發展邁出新步伐，公墓管理實現新突破，平安清明取得新成就，行風建設有了新舉措，綠色殯葬取得新進展，人才培養邁上新台阶。但同時也存在著公共財政投入不足、基本服務能力和水平不適應、市場化服務不規範、用品銷售市場監管不健全等問題。

因此，2010年大陸殯葬事業將在「保增長、保民生、保穩定」的大局下，以貫徹落實民政部《關於進一步深化殯葬改革促進殯葬事業科學發展的指導意見》為契機，在建立殯葬基本服務補貼制度、完善依法監督與行業自律相結合的管理機制、加大政府對殯葬服務設施設備建設的投入、加快殯葬服務和技術標準體系建設、加強殯葬事業單位建設和殯葬技能人才培养、鞏固公墓清理整頓和行風建設成果等方面取得新發展，這些改革將有助於提升大陸在殯葬產業上的競爭力。

此外，大陸民政部副部長竇玉沛為該報告書撰寫序言提到，隨著改革開放的不斷深入，殯葬行業開始呈現公共服務與市場化服務並存、公益性與經營性互補的局面。如何處理好殯葬公共性服務與殯葬市場化服務的關係，不僅取決於群眾對殯葬服務的多樣化需



求，而且也取決於政府在殯葬管理服務中的職能定位，還與殯葬管理體制改革和殯葬管理機構職能轉變密切相關。因此，要深入研究殯葬行業的特點和規律，既要政府提供基本的殯葬公共服務，又要發展體現選擇性的市場化服務；既要打破行業壁壘，又要建立市場準入制度；既要積極引導、鼓勵社會力量參與，又要利用行業監管和市場調節等手段，為殯葬服務企業營造公平競爭的發展環境；在選擇性殯葬服務方面，既要充分發揮市場配置資源的基礎性作用，優化殯葬資源結構，又要合理調節殯葬服務價值，為人民群眾提供滿意的、多層次的、多樣化的殯葬服務需求。承上所述，大陸果能往打破行業壁壘、建立市場準入制度、為殯葬服務企業營造公平競爭的發展環境，以及滿足消費者多樣化需求等方向發展，將更有利於臺灣殯葬業者前往大陸投資。

### 三、殯葬產業資本與技術之特性

根據楊國柱（2006）主持「海峽兩岸殯葬制度變遷之比較研究——以葬俗改革為例」發現，兩岸殯葬制度變遷在過程、原因、方式及成效等方面，多有差異，並於展望兩岸制度變遷趨勢後研提「發展大陸，反饋臺灣，以提升研發創新能力與競爭力」等建議。由楊文之研究得知，葬俗改革牽動一連串的殯葬產業的生產與治喪消費需求改變，為因應這一連串改變所需的制度調整，臺灣政府如何提供有利於民間殯葬業前往大陸投資經營的制度環境，鼓勵以大陸為基地的研發創新，臺灣殯葬業如何因應大陸政策趨勢選擇資源投入重點，以主導研發創新，保持產業競爭優勢，進而避免因兩岸交流日漸頻繁，而導致的臺灣殯葬文化受大陸文化衝擊，實屬急切有待深入探索的課題。

朱金龍（2003）在〈中國殯葬服務發展趨勢芻議〉一文，分析大陸殯葬過去、現在及未來可能趨勢，該文由經濟、人口、法律政



策、社會文化、技術、全球，以及行業等環境因素分析當前大陸殯葬產業狀態後，提出包括「殯葬服務市場將成為一個開放的市場」等觀點（朱金龍，2003：12-18）。由此可知，大陸殯葬服務市場既然將成為開放的市場，則其殯葬服務機構必將吸引更多的經營主體進入，而為了調動各項社會資源發展殯葬事業，投資體制和經營體制必然走向多元，尤其促成殯葬服務經紀人與代理機構之形成，此為有利於臺灣殯葬業在大陸發展的趨勢，研究如何提升競爭力，亦須把握此觀察。

譙喜斌在（2003）〈殯葬服務業產業化制度研究〉一文針對大陸殯葬服務邁向產業化進行分析，就殯葬服務業產業化的基本含義提出包括「要建立適應市場需求變化的經營管理機制」等五點看法（譙喜斌，2003：27）。從該文可以發現，殯葬產業化必須配合以維護市場競爭秩序及經營者、消費者及政府之間和諧關係的制度，否則民眾未享產業化之利，卻得先受其害，該文提供本研究分析大陸殯葬服務市場趨勢的可能面向。

曹聖宏（2003）撰述〈臺灣殯葬業企業化公司經營策略之個案研究〉一文則提供觀察臺灣殯葬產業因應市場環境變化的生存策略。在臺灣加入WTO及實行殯葬管理條例後，殯葬業者應該採取何種經營策略，才能在競爭激烈的環境中保有競爭優勢，曹文採用Aaker的理論架構及Porter的五力競爭模式來進行內外分析與策略規劃<sup>3</sup>。王士峰、劉明德在（2003）〈殯葬業經營管理之研究：全

<sup>3</sup> 曹聖宏撰文之整個研究架構分為四個階段：一、首先進行內外分析，以界定外在環境中的機會與威脅，以及該產業的關鍵成功因素，並瞭解個案公司所擁有的優劣勢。二、根據以上分析，歸納出該公司所面臨的問題。三、提出可行的策略，在該策略下擬定競爭策略與營運策略。四、對個案公司提出經營策略上的建議方案（曹聖宏，2003：34-36）。



球化與E化之挑戰》一文提出殯葬業之價值鏈，認為創造價值的主要活動包括緣、殮、殯、葬、續<sup>4</sup>，以及支持活動包括基礎結構、人力資源管理、研究與發展、物料管理等（王士鋒、劉明德，2003：266-268）。該文提供認知殯葬服務之特性，啟發本文分析殯葬業經營與技術創新的切入點。

綜合上述文獻分析得知，兩岸政治雖處於敵對狀態，但經濟上交流密切，且交流層面已無所不包，殯葬服務業方面近幾年來在大陸與臺灣力求改革與提升，並較往年更為積極進行。臺灣殯葬產業私部門所扮演的角色，相較於大陸更占重要部分，因而在資金、技術或專業上都較大陸更勝一籌，但因為基於臺灣殯葬法律立法改革以及資訊的透明化，殯葬服務業的利潤漸趨於平均化，且由於大陸廣大的消費市場吸引，近幾年來臺灣不少資金、技術、專業透過合作方式前往大陸。因此，首先基於制定更有利於臺灣殯葬產業發展，更有助於國內殯葬產業與大陸競爭與合作的制度環境，以及截長補短以提升臺灣殯葬管理績效之考量。其次，由於兩岸同時加入WTO之後，兩岸殯葬產業正面臨專業分工的合作與品質價格相互競爭之種種問題，不論競爭或合作其結果必然衝擊彼此保有的殯葬文化傳統，又加上臺灣的服務經濟規模不足，殯葬業服務能量卻過剩，因此本研究可以為兩岸殯葬產業競爭與合作建立一套良性的互動模式，也可以替國內過剩的殯葬業服務能量尋找可以宣洩的管道，有助於提升殯葬資源的配置效力，更可以為停留在國內的殯葬產業研究跨出不同地區比較之第一步，以期對殯葬學術及實務能有

<sup>4</sup> 王士峰、劉明德認為創造價值的主要活動，緣係指讓潛在客戶進行往生規劃；殮為從往生接體到掩藏亡者之身體；殯乃將遺體停柩供生者奠拜；葬則係將遺體火化或土葬，藏於棺槨或骨灰罐保存；續指對喪家的後續關懷（王士鋒、劉明德，2003：266-268）。



所貢獻。

## 肆、兩岸殯葬產業結構特性與差異

從產業及其結構特性的定義說明可得知<sup>5</sup>，欲探討殯葬產業結構特性必須先標定殯葬產業係提供何種商品或勞務，亦即殯葬產業的供給範疇為何？再者即探討「為賺取利潤而成立的組織」，其組織結構為何？最後再從組織間的合作、競爭及交易瞭解產業的價值鏈如何運作，從而探討產業結構特性。

### 一、殯葬產業範疇

從生理及心理層面的需求，可歸納死亡消費對殯葬產業的需求其功能不外是：妥善處理屍體，以免污染活人的生活環境，以及平息生人的情緒，不要以死害生。上述的功能需求若按消費時序，可加以分類歸納為<sup>6</sup>：(1)臨：當臨終死亡即將發生時，針對將亡者及

<sup>5</sup> 所謂「產業」(Industry)，依經濟學上的定義係指一群生產同種或類似商品的廠商。而廠商(Firm)則是指僱用資源來生產商品或勞務，以賺取利潤的組織(高希均，1987：611)。而產業間為了提供最終產品或服務，由各自具備不同專長的組織或個人，分別從事若干價值活動，再經由各種合作或交易所形成的產業體系，即是該產業的「產業價值鏈」，其中有三個主要元素：第一是各種能創造有形、無形價值的活動。第二是提供這些價值活動的主體，即各種組織或個人。第三是這些組織或個人間的合作或交易(司徒達賢，2005：112-113)。

<sup>6</sup> 王夫子、蘇家興綜合王士峰(1999、2008)及楊荊生(2006)的「臺灣殯葬產業價值鏈」架構，提出緣、候、殮、殯、葬、祭、續的第四代殯葬服務死亡系統，屬於主動式全面關懷服務型(王夫子、蘇家興，2010：351-352)。其中「候」乃指臨終關懷諮詢及往生助唸、祝禱等活動，本文以「臨」字替代，至於「續」係指後續關懷、顧客關係管理等活動，與壽險行銷員行銷保險產品時首推之法一緣故法內涵





家屬所做的心理建設及準備；(2)殮：針對死亡遺體的安全衛生處理，避免在殯儀階段影響生者；(3)殯：奠禮儀式用以撫慰生者的心理情緒，協助調適接納死亡的事實；(4)葬：針對死亡遺體的最終處置，並與生活環境做一適當隔離；(5)祭：祭祀儀式的舉行用以區隔宣告喪葬活動的結束，協助回到常態生活。

殯葬產業範疇的結構若以供給的內容來分析，可依消費發生時序的供給項目以圖1表示，項目中其行業區分，若以「人」、「地」、「物」等特性來做區別，更可細分為下列四種行業別：

1. 喪葬用品【製造流通業】：舉凡棺木、壽衣、供品、花卉……等生產、製造販賣等均屬之。
2. 喪儀專業【人力服務業】：舉凡遺體化妝、奠禮司儀、頒經法事、封棺抬棺、地理風水師……等專業人力之提供均屬之。
3. 喪奠埋葬【設施經營業】：舉凡墓園、納骨塔（堂）、殯儀館、火葬場、道場、寺廟、教堂、宗祠……等經營管理及相關營建構築均屬之。
4. 殯葬綜合【儀禮顧問業】：應屬現稱之葬儀社、禮儀公司或禮儀師。（李自強，2002：31-35）

## 二、殯葬產業組織

殯葬產業的組織結構，是從生產關係角度研究殯葬經濟的所有制結構、企業規模結構和相應的體制結構等（朱金龍、吳滿琳，2004：263）。至於殯葬產業組織的規模結構，除因前述四種行業別的不同而在基本組織結構上有所差異，同時亦會因經營者在經營

---

相近，因此本文使用「緣」字替代「續」字。



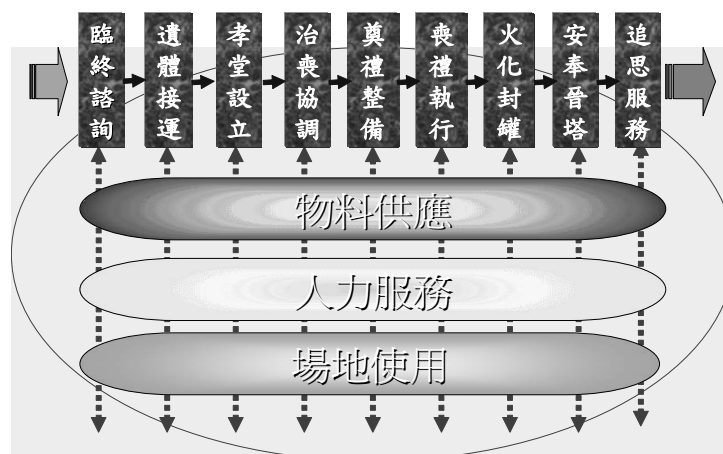


圖1 殯葬產業供給範疇

資料來源：本研究繪製。

流程（圖2）中選擇不同範疇而產生組織結構的基本差異。殯葬產業的組織結構，若以管理學中的組織結構設計理論（許士軍，2000：229-238）來做分類，可將前述的行業類別歸納分析找出各行業別適合的組織型態，分述如下：

【製造流通業】：組織結構型態較偏向產出導向基礎之部門化組織，最常見之三種基礎，即為：產品、顧客及地區等區別。

【人力服務業】：組織結構較偏向專案組織型態，可依每單元任務進行人力調度安排，具有彈性且可集中全力不受干擾。

【設施經營業】：偏向內部功能（business function）基礎部門化組織，依經營設施之規模水平設立如管理部、工程部、服務部……等之功能性部門組織。

【儀禮顧問業】：一般較合適之組織型態應採程序（process）基礎導向之部門化組織，可依據喪葬禮儀時序流程分段分別由不同部門負責處理。



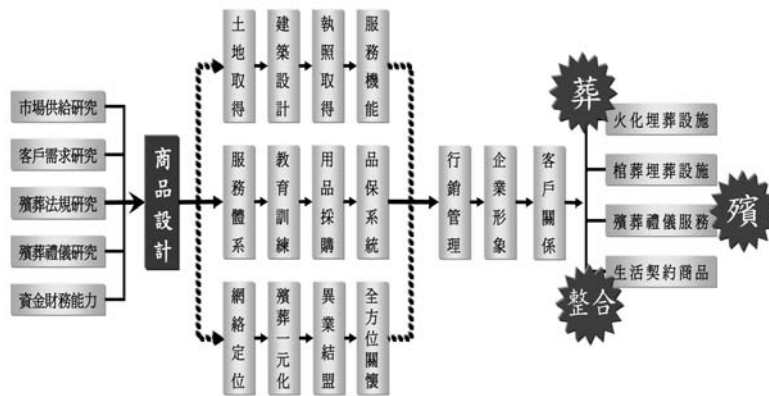


圖2 殯葬產業經營流程圖

資料來源：本研究繪製。

兩岸殯葬產業在組織結構上，因臺灣擁有較高的經營範疇選擇權，而導致組織結構較具彈性，以臺灣目前幾家主要殯葬產業經營體而言，就因彼此選擇不同的經營範疇而形成不同的經營組織體系（詳見圖3）。在臺灣很多經營墓園或納骨塔的企業，同時亦涉足殮、殯的禮儀服務，成為臺灣所謂的殯葬一元化服務，例如龍巖、金寶山及國寶等集團，此類企業其組織結構不但具有基本的功能性部門組織，亦同時具有產品事業別及地理區域別的組織結構，同時組織規模亦較具企業化的經濟規模，甚至少數企業亦發展至集團化的組織結構，其中國寶集團尚跨足殯葬範疇之外的銀髮族退休、養生（銀）及人壽保險（綠）等事業。而在對岸則因受限產業政策的影響<sup>7</sup>，殯葬事業單位和政府有者密切的關係，帶有較強的政府色

<sup>7</sup> 依據大陸1997年國務院公布施行的《殯葬管理條例》第2條規定「殯葬管理的方針是：積極地、有步驟地實行火葬，改革土葬，節約殯葬用地，革除喪葬陋習，提倡文明節儉辦喪事」，再加上同條例第7條規定



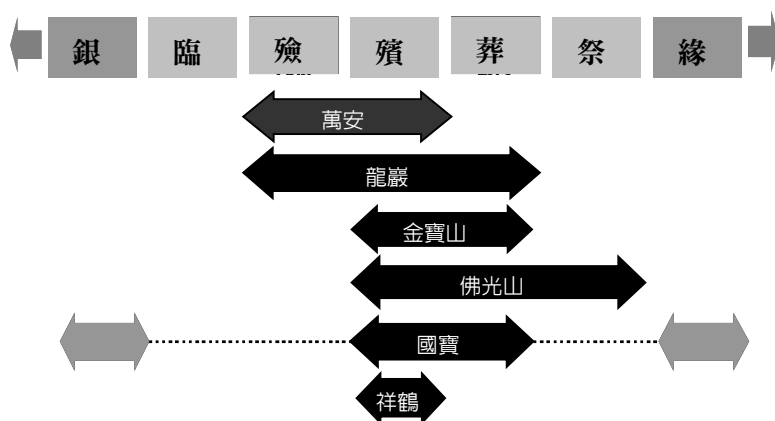


圖3 殯葬產業經營範疇區別圖

資料來源：本研究繪製。

彩，殯葬服務業在大陸作為「事業」，都是國家事業單位具有公營公益的性質，而不是把它們作為「產業」來發展。因此在大陸具民營性質的營利單位甚少出現具經濟規模的組織體系，至於小規模之個體戶或包產包幹戶其組織規模都無法形成企業化的經營管理。

### 三、兩岸殯葬產業結構差異

針對殯葬產業的結構分析，得知牽動殯葬產業的結構變異其影響因子來自三個方面：其一為，產業所處的外在政策環境；其二為，產業內各自企業的經營思維及能力；其三為，產業間彼此的競

「省、自治區、直轄市人民政府民政部門應當根據本行政區域的殯葬工作規劃和殯葬需要，提出殯儀館、火葬場、骨灰堂、公墓、殯儀服務站等殯葬設施的數量、布局規劃，報本級人民政府審批。」，由此可以看出大陸上殯葬事業仍為計畫經濟的公營公益型態，形成球員兼裁判的社會主義經濟。



合關係。從此三個構面觀察分析兩岸的殯葬產業結構其差異處可以歸納為下列幾點：

#### (一)企業經營定位不同

臺灣為民營營利事業為主，大陸為公營公益事業為主。造成此差異點原因，在於兩岸《殯葬管理條例》中對殯葬產業的社會定位及產業性質在定義上有所不同，臺灣雖將殯葬產業定位為特許行業，但對其本質意涵仍視為商業行為，允許自由競爭由消費者自行選擇。而大陸直至今日，仍將殯葬服務視為政府必須承擔的公共服務職能，因此公營殯葬設施之經營享有極大的特權，亦因如此導致喪失市場競爭力及服務的人性化調整能力。

#### (二)企業經營範疇不同

臺灣殯葬產業的經營範疇，因生前契約於2004年起得以合法正式推動，以及不動產證券化的觀念導入，遂引導產業顧客範疇擴及非立即使用的客戶區隔；同時臺灣殯葬產業亦不斷嘗試做垂直及水平的整合，讓產業間行業別的協調互動更快速更有效率，甚至近年來已開始進行異業結盟或整合，將殯葬產業推向生命產業甚至是生活產業的方向發展，如此將原殯葬產業的經營範疇有了無限寬闊的發展前景。相反的，大陸的殯葬產業仍停留於死亡安葬的消極被動服務，仍糾葛於公營私營的界線何在？殯葬產業的經營範疇仍停留於針對遺體「物化」、「安衛化」的處理程序，對於家屬親友的心理建設服務或社會家庭的孝道文化的建設仍非大陸殯葬產業的經營範疇。

#### (三)企業經營體質不同

臺灣的企業經營者因為海島經濟的挑戰，對於企業的經營體質如何現代化、科學化、企業化等都已身經百戰。而在對岸的企業經營者因在計畫經濟的大鍋飯環境中成長，對於因應市場經濟的競爭



經常顯得手足無措，雖然胡錦濤總書記在十七大報告中論述「完善基本經濟制度，健全現代市場體系」，但可以真正「以人為本」提供人性化的服務，這些仍只是期待的趨勢而已。

#### (四)產業體制結構不同

臺灣產業體制中的衛星工廠網絡關係，一直都是臺灣產業的國際競爭力的基礎，此一產業體制的網絡關係在殯葬產業體制結構中顯得更明顯。而對岸大陸的殯葬體制結構中只見單打獨鬥、各自為政，既無整合協調亦無合作分工。

## 伍、兩岸殯葬產業結構中資本與技術角色扮演

### 一、殯葬產業結構中「資本」的角色扮演

殯葬產業因具有「長期性」、「他辦性」、「艱巨性」等產業屬性，因此在殯葬產業的設立初期即必需將服務所需的設施、人力、機具及機能等都一一齊備，此必須有足夠的資本來支應初期的設立費用及開始營運後的周轉資金。若資本不夠充足就冒然投入，一般而言只有兩種後果：其一，採取市場炒作方案預收客戶資金以因應所需。其二，成案後尋求資金注入或將全案轉賣易主。但以上這兩種方案用來解決資金不足的問題，在兩岸的殯葬產業中其結果都一樣，就是成為一個待收拾的爛攤子。近十五年來兩岸的殯葬產業中都企圖藉由「預售」等市場行銷手法來解決資金不足的問題，無奈大部分經營業者常將「現金流量」視為「損益盈餘」，忘記或故意忽略預收的資金本質上是屬於「負債」而非「資產」，其結果不是無以為繼就是捲款潛逃，如此一來，引發政府當局不得不藉由嚴厲立法來重重管制以預防風險，因此導致殯葬產業的經營環境其



自由度與創造力愈來愈差。

基本上殯葬產業係屬於資本密集的產業，雖然獲利率高但相對的回收期也長。因此殯葬產業的設立若自有資金不足，想一邊設立一邊集資來因應，如此在殯葬產業的設立誕生期非常容易發生難產。總之，設立「資本」及營運計算之淨現金流量，是殯葬產業的血液和骨骼，有了足夠的資本才有辦法支撐殯葬產業的正常設立。

## 二、殯葬產業結構中「技術」的角色扮演

殯葬產業結構中的「技術」角色，具有兩個構面的功能發展：其一為，產業中有形的載具技術，例如骨灰盒、罐的開發，火化機的設計生產，或防腐殺菌藥劑的研發等，這些「物件」、「機具」的開發設計、生產使用等技術是使殯葬產業有形可見的基本條件；其二為，產業中無形的管控技術，尤其因應服務業的「變動性」及「易逝性」特徵，如何設計建立營運組織，如何進行人員培訓以提升服務水平檔次，如何預測未來服務規模量以建立最適服務成本體制等，這些「作業程序」、「管理能力」的知識建立、傳播使用等技術是使殯葬產業得以生存發展的靈魂。

前述兩個構面的技術角色，在兩岸的殯葬產業中各有所長，大陸的殯葬產業因其基本本質偏向「物件化」的發展，因此其相關技術的能量亦放在有形的載具技術上，也就是「硬件」的發展，目前臺灣殯葬產業中所使用的物料、機具等幾乎超過一半均來自對岸。而臺灣因為市場競爭的差異化及營運獲利的成本化等挑戰，將技術的發展均放在無形的管控技術上，也就是「軟件」的發展。也因為兩岸的殯葬產業在技術的發展上各有所長，因此留下了互補的契機。



## 陸、臺灣殯葬業投資大陸之動力及考量因素

自從1986年臺灣解嚴並於隔年開放大陸探親開始，二十年間臺灣的殯葬產業對大陸市場從早期的參訪觀摩交流，到物料的採購甚至勞力的引進，發展到進軍大陸殯葬產業市場。以下將從臺灣的內部壓力及大陸的外部吸引力等兩個構面，來探討臺灣殯葬產業投資大陸的動力及考量因素。

### 一、內部推力

近五十年來臺灣社會的發展對於殯葬儀式產生很大的壓力，促成其必須持續的改變，殯葬服務業也面臨一個變動的經營環境，在都市化提高的情況下，一方面專業殯葬服務的需求日漸提高，另一方面也需要業者結合更多的資源，以提供喪家較完整的殯葬儀式服務。

目前競爭激烈的市場一方面是預售的墓地以及靈骨塔位，另一方面是「預售葬禮」(prearranged funeral)。預售葬禮逐漸風行後，小規模葬儀社的生存空間將會更被擠壓，因為提供此種服務所需的管銷成本非其所能負擔，消費者對個人或家族經營的小葬儀社未來的履約能力也不會有信心，具有「吸金」能力的大型殯葬公司將會愈見興盛(余光弘，2004：6)。

臺灣的殯葬產業市場，現今需求規模來自每年14萬的死亡人口數，雖然隨著臺灣的人口老年化，此一死亡數將逐年升高但亦有其極限<sup>8</sup>，預估至2051年達到每年34.9萬的死亡人口數之後即將逐年降

---

<sup>8</sup> 依據行政院經濟建設委員會人力規劃處於95年6月19日所發布之「中華民國臺灣95年至140年人口推計」的研究報告，臺灣的人口以中推計推估將在2019年開始進入負成長，亦即人口總數到達23,076千人之極限後





低，亦即臺灣的殯葬產業市場其成長是有極限的，而且到達極限後還將逐年降低市場規模，這正是所有臺灣殯葬產業的業者們經營的「遠慮」；而另一方面「近憂」則已迫在眉睫，以「殯葬禮儀服務業」而言，每年14萬的死亡人口，假設全部交給專業的商業機構的禮儀師及禮儀技術士來處理，則市場最大需求量為8,750人<sup>9</sup>，以現有參加全國各縣市葬儀商業同業公會之名冊統計，家數將近4,000家<sup>10</sup>每家二位服務人力，則現有服務人數已達8,000人幾乎已達飽和，但各大型連鎖經營業者、學校機構、勞委會職訓中心等，每年新進人員的培訓養成至少超過百人以上，對已飽和的人力市場更增加其競爭的慘烈程度。而「殯葬設施經營業」中以最主要的骨灰骸存放設施之經營為例，以全台年死亡人數及火化率計算每年設施需求數量約為12萬位，核算現有設施量幾乎足夠未來五十年之需求。

綜上說明，臺灣的殯葬產業幾乎已達供需的飽和狀態，因此產業間的競爭其已是短兵相接慘烈無比，一方面對於新進入的經營業者而言，不易找到生存空間，另一方面對於原有經營業者，亦產生因競爭而帶來的利潤空間壓縮。因此臺灣的殯葬產業經營者除少數居市場領導地位的競爭贏家外，其餘中小企業業者絕大多數必須認

---

開始下滑，雖然人口死亡數仍會持續成長至2051年之349千人到達千分之18.6的死亡率，但隨者負成長的總人口數推移，死亡人數亦將開始下降。

<sup>9</sup> 以每件喪禮需要一位禮儀師及二位禮儀技術士為一組的全程服務為基礎，而每件喪禮服務時間需要一週，則每組人員每月可服務四件每年可服務48件，則每年14萬往生人口所需服務人數為： $140,000 \text{ 件} / 48 \text{ 件} \times 3 \text{ 人} = 8,750 \text{ 人}$ 。

<sup>10</sup> 摘錄自陳金德，2005年東吳大學會計學系碩士論文〈整合中的臺灣殯葬產業經營模式研究〉，臺灣的葬儀公司約4,000家，其中僅四分之一向經濟部登記，其餘分別以「社別」、「行號」、「個人公司」等方式經營。



真思考是否結束營業，或是另尋新市場重新開始，基於此一內部壓力，大陸市場自然成為臺灣殯葬產業界前仆後繼之所在。

## 二、外部拉力

大陸每年800萬的死亡人口加上消費能力的提升，創造了每年超過新台幣5,600億的市場規模<sup>11</sup>，如此的市場規模量體相較於臺灣每年500億的市場規模，怎能不讓在臺灣苦於市場飽和競爭之苦的經營業者們垂涎三尺。尤其目前大陸殯葬產業的消費服務幾乎都由公營事業在供給，既無法因應消費需求，主動提供「以人為本」的個性化、人性化服務，更因並未與國際接軌相關的服務內容，質與量均未到達水平。而且從業人員的知識水平仍未提升，這對於屬於「知識經濟」<sup>12</sup>型的殯葬產業而言，面臨市場化、企業化、人性化、社會化等發展趨勢，實屬發展過程的嚴重缺陷；相反的，對於已經高度企業化歷經市場競爭洗禮的臺灣殯葬產業而言，可以以其充滿創意的人性化差異服務的能力以及服務機能的網絡建立能力，在大陸的殯葬產業市場中占有一席之地。

<sup>11</sup> 依據研究小組的實地田野調查，大陸的殯葬消費額度以沿海一帶及省會大都市而言，一般葬禮部分從接體至火化整個殯奠儀式其花費為¥6,000~12,000之間，而骨灰存放大陸目前主流仍為火化土葬型式其費用為¥8,000~30,000之間，至於納骨塔、牆等費用則較低約為¥1,500~3,500間，以整各喪葬費用以火化土葬計算至少在¥15,000以上（約折合台幣70,000）。

<sup>12</sup> 高希均將「知識經濟」定義為：泛指以「知識」為基礎的「新經濟」運作模式。……為其成長的動力，而這些因素的運作必須依賴知識的累積、應用及轉化。（高希均，2000：5-6）



### 三、投資的考量因素

台商到大陸投資殯葬事業的考量原因，多數受訪者係基於市場規模大小之原因。業者B7即表示：「臺灣市場成長有限，大陸每年死亡800多萬市場廣大。」業者B6則說的更明白：「就像他們（大陸）總理之前說的，一個人跟他拿一塊錢，是合法的，他們的人口是十三億，是規模經濟。」

除此之外，B6進一步表示：「我們看好服務業。因為在臺灣的生前契約履約都是找我們，所以我們對服務這塊相當有經驗，滿有自信的。我們的水準都在大陸業者之上。來這邊綽綽有餘，有很大的舞臺空間。在這邊經濟起飛之下，有很多是一夜致富的商人，他們有消費能力。」

其次，特區的賦稅優惠政策，也是吸引台商前往投資的原因，例如重慶市之前本來就是直轄市，2006年又跟成都同時宣布為新特區，公司相關設立與經營在這都會有優惠減免，尤其對台商的一些優惠。至於推力方面，業者B6認為在臺灣來說都已經被集團化，幫派與黑道把持很嚴重，像一些私人醫院，圍標綁標太嚴重。我們縱然有心根留臺灣服務，但我們沒有舞台去揮灑我們的服務專長。

受訪者B3曾經於北海、龍巖、金寶山等公司服務，如今已完全結束臺灣事業，全心投入大陸事業。其赴大陸投資之理由為：(1)再創造龍巖輝煌已沒有；(2)對大陸不太瞭解；(3)將經驗移植未開發地方有機會。B4女士赴大陸投資之理由較為特別，她原來在臺灣從事報關業，由於該行業已走下坡，受到親戚引介加上要找事業給小孩做，於是1998年來大陸投資殯儀館業。惟由於B4女士對殯葬設施與殯葬服務不夠專業，因此經營相當困難。



## 柒、臺灣殯葬業投資大陸殯葬產業之情形

根據本研究於2007年8月至9月間的調查，謹就其中4家殯葬業L、G、S及B等在大陸的投資情形整理如表2，並分析說明如後。前述4家殯葬業投資標的及投入資金或技術情形，L投資經營標的主要為墓園、納骨塔及寺廟附設納骨塔等設施，其資本來源則以經營技術入股。G投資經營之標的同L，主要為墓園、納骨塔或塔陵等設施，經營技術及資金均有投入。S投資經營之標的為殯儀服務、安樂堂興建及經營等，至於資金已先投入並領得許可證，但尚未開始建設或營運。B投資標的為殯儀服務、遺體處理及殯儀館經營，投資內涵則包括經營技術及資金。

至於投資與經營方式等問題，綜合所有受訪者意見，蓋台商在大陸經營方式以公辦民營方式蠻普遍，但亦有獨資的方式。對於是否正式向臺灣的經濟部投資審議委員會申請到大陸投資，雖有受訪者持肯定的看法（B1），但據本文實際瞭解，有合法申請者少之又少。台商在大陸經營殯葬業遇到的問題，包括大陸人拉攏同鄉、排除台商；殯儀館外面殯葬用品的販售，對經營有不利影響（未嚴格執法）（B3、S1、B4、B1、B2）。有受訪者指出殯儀館只要有三個人以「模組化（Model）管控系統」來管理已足，其他為大陸人（以華制華）等問題（B2）。就取得經營權而言，政府經營商業只要不引起社會波動，確保社會地位，官員可以得到什麼好處，多一事不如少一事，此與各地方政府之裁量權有關（S1）。至於難取得經營權之原因與大陸人治色彩濃厚有關，就有台商表示批准的理由比較不易找到，不批的理由比較簡單，另也有人認為大陸的法律政策不利台商發展，地方官員打包票，但中央罩不住，或者民政部門壟斷利益等現象，都與人治脫不了關係（B3、S1、B2）。



表2 臺灣殯葬業赴大陸投資殯葬業之內容與投資情形

殯葬業者	背景	投資內容	投資情形
L	殯葬服務公司前副總經理，以個人名義前往投資桂林、上海。	墓園、塔陵、寺廟附設納骨塔	以經營技術入股。
G	殯葬集團所屬公司早期的高級幹部或負責人另組公司前往廣東惠陽區投資，多位幹部於獲得經驗後，紛往大陸其他城市另起爐灶，投資塔陵。	墓園、塔陵	經營技術及資金均有投入。
S	禮儀公司董事，資金來自公司，但以個人名義前往重慶及成都設立殯儀服務公司，並於重慶申請取得興建經營安樂堂之許可。	殯儀服務、安樂堂興建及經營	資金先投入已領得許可證，但尚未開始建設或營運。
B	生命科技公司現任董事長，資金來自公司，但以個人名義前往長沙、重慶、鄭州、北京、天津及汕頭等地投資經營殯儀館、火化場或殯儀服務。	殯儀館、火化場、殯儀服務	經營技術及資金均有投入。

附註：殯葬業者L、G、S、B分別代表各該公司英文名稱第一個字母。

資料來源：本研究彙製。

就法人代表方面，各地寬鬆標準不一。例如廣東寬鬆，上海嚴格則以大陸人為法人代表。通常為避免大陸很多嚴格的審查程序或困擾，法人代表往往用大陸人，但亦有以臺灣人為法人代表者，例如廣東惠陽唐京、湖南湘陰縣湘陰殯儀館。問及臺灣政府能為台商



做什麼時，有受訪者認為政府不要干涉台商就好，不需要政府幫什麼（B7）。但亦有受訪者表達希望臺灣政府應協助或提供管道，例如開放臺灣的銀行到大陸設分行，以方便台商資金取得（B1）。對受訪者問及業者有無研發創新，答「有」的占多數（B7、B1、B3）。台商勝於陸商之處在於借重臺灣的經營與技術（B3）。台商遇到問題之解決方式，通常是以賄賂方式收場。故台商為了經營殯葬，必須搞好關係打點相關人士，當官員既然願意冒險批准，其涉及到的利益很可觀（B3、S1、B4、B1、B2、B5）。

## 捌、個案實證分析——以唐京公司為例

### 一、案情

1994年7月11日，臺灣商人劉某出資5,000萬港元，由沙田鎮企業發展公司提供場地，成立惠陽唐京靈塔園開發有限公司，經營靈骨塔園景觀區及提供相應配套服務。後唐京公司在沙田鎮共建成靈骨塔格位6萬多個。

1996年6月以後，經國家工商行政管理總局批准，唐京公司分別在廣州、深圳、汕頭等市設立分支機構，並領取了營業執照。在銷售過程中，唐京公司極力宣傳購買靈骨塔格位是一種新的投資方式，可以自由買賣、轉讓和贈與，並可以從中賺取高額利潤。

1997年5月29日，民政部發函（97號文）指出：唐京公司在異地設立辦事處或銷售點，必須經異地民政部門批准。以前從未經批准而設立的辦事處或銷售點，需補辦手續後才能繼續經營；唐京靈塔園的骨灰格位不能當作一般商品進行交易，購買者本人不得私自轉讓、買賣和贈與。要立即通知唐京靈塔園停止預售骨灰格位的活動。今後，唐京靈塔園應根據當事人提供的使用者的火化證明或骨灰，辦理購買和使用手續。此禁令震動了眾多「投資者」，在與唐



京公司交涉未果後，他們紛紛起訴到惠陽市人民法院。

## 二、法院審判結果

1999年底，118宗系列案審理完畢，惠陽市法院一審判決認定唐京公司與買受人之間買賣靈骨塔格位的行為無效，唐京公司應返還靈骨塔格位款。唐京公司不服，並於2000年初上訴至惠州中院，二審共立案111宗。

惠州中院對111宗唐京上訴案作出終審判決：以民政部97號文為界，在此之前無「三證」（即火化證明、死亡證明、購買者本人簽署的身後火化同意書）買賣靈骨塔格位行為，若為自用一律有效，之後無「三證」的買賣行為一律無效。

判決認為：唐京公司具有對外銷售靈骨塔格位的資格，但骨灰格位是國家特別管理的特殊設施。唐京公司在銷售過程中採取不正當的宣傳方式誤導客戶，導致在社會上形成炒買炒賣唐京靈骨塔格位的現象應予制止（李健、陳茂福，2008：243-244）。

## 三、本研究分析

茲就問題發生的背後原因癥結，提出分析如下：

1. 殯葬產業在設立初期即必需將服務所需的設施、人力、機具及機能等都一一齊備，因此必須有足夠的資本來支應初期的設立費用及開始營運後的周轉資金。近十五年來兩岸的殯葬產業中都企圖藉由「預售」等市場行銷手法來解決資金不足的問題，此一方法只要穩健實施亦不失為良策，無奈大部分經營業者常將「現金流量」視為「損益盈餘」，忽略預收的資金本質上是屬於「負債」而非「資產」，其結果不是無以為繼，就是捲款潛逃，如此一來原設立的殯葬事業，不但無法服務大眾，反而成為社會負擔，進而引發政府當局藉由嚴



厲立法來重重管制以預防風險，因此亦導致殯葬產業的經營環境其自由度與創造力愈來愈差。

2. 臺灣過去業者因經營殯葬設施預售塔位，而發生買賣糾紛，除非觸犯詐欺等罪嫌，否則依民事責任追究，但大陸司法單位對於類似案件卻經常適用刑法之規定於予以處罰行為人。就以四川省都江堰市人民法院判決台商林先生等人涉嫌非法經營立福寶塔陵園為例<sup>13</sup>，該院認為林先生等人違反民政部於1997年12月2日發出民電（97）231號《關於禁止利用骨灰存放設施進行不當營銷活動的通知》<sup>14</sup>等規定，構成大陸刑法225條規定的非法經營行為，因而處以刑期不等的有期徒刑及罰金。平情而論，台商到大陸投資，應謹守大陸政府的法令規定，一方面謀求事業發展，另一方面防免引發消費糾紛及傷害兩岸人民感情，但大陸既然走向改革開放與市場經濟，且成為國際化、自由化與全球化的一分子，認事用法應儘早符合法治國家之標準，遵守罪刑法定原則，攸關人民權利義務事項，應以法律定之，而不宜採籠統的行政通知規定，否則易因要件不明確而導致台商無所適從。
3. 唐京公司極力宣傳購買靈骨塔格位是一種投資方式，可以自

<sup>13</sup> 參見四川省都江堰市人民法院（2007）都江刑初字第70號刑事判決書。

<sup>14</sup> 針對靈塔位預售、傳銷、炒買炒賣活動，民政部於1997年12月2日發出民電（97）231號《關於禁止利用骨灰存放設施進行不當營銷活動的通知》，明確指出，骨灰存放設施不是一般的商品，要根據當事人提供的死亡者的證明，辦理購買和使用手續，公墓（靈塔園）不得預售、傳銷和炒買炒賣；購買者不得私自轉讓、買賣。公墓（靈塔園）原則上不在異地設立辦事處或銷售點，確有必要的，必須經異地省級民政部門的批准，並接受當地民政部門的管理。





由買賣、轉讓和贈與，並可以從中賺取高額利潤，此種行銷方式，可謂是臺灣寶塔市場的經營手段翻版，發生糾紛問題癥結來自於交易雙方資訊之不對稱（*asymmetric information*）。由代理理論（*agent theory*）<sup>15</sup>觀點而言，唐京公司銷售人員（代理人）對於靈骨塔格位之品質、成本及市場流通性等，擁有較購買者（委託者）多之資訊，因此採取投機行為（*opportunistic behaviour*），為賺得更多經濟租（*economic rent*），而向受薪階級或退休民眾誇稱靈骨塔格位的限量、增值與保值，可以投資獲利，殊不知，在政府未採限量興建措施的情形下，靈骨塔格位有增無減，且由於殯葬產品的禁忌性與殯葬市場的封閉性，當購買者要轉讓時，根本不知需求者在何處，猶遑論投資獲利，無異緣木求魚，這種因為代理人違反誠信原則，導致委託者受損害之現象，即稱之為道德危機（*moral hazard*）。上述投機行為也可能導致寶塔市場發生逆向選擇（*adverse selection*）之情形，即多數人競逐價位較高的靈骨塔格位預售商品，僅少數人購買價位較低的靈骨塔格位現貨商品，市場上大部分塔位由投資或投機者而非使用人持有，衍生資源配置效率扭曲現象。

<sup>15</sup> 所謂「代理理論」即每當人們按他人要求行動（我們稱後者為委託人）且代理人比委託人更瞭解營運情況（信息不對稱）時，就會產生當事代理問題（*principal-agent problem*）。這時，代理人有可能按自己的利益行事並忽略委託人的利益（偷懶、機會主義行為）。這個問題在大企業和大政府中普遍存在，並呈現了一個重大的管理挑戰（Kasper, W. & Streit, M. E., 1998: 67）。



## 玖、台商進入大陸殯葬市場的競爭性障礙

### 一、大陸殯葬市場的開放性與爭議

在大陸對於殯葬市場主要存在兩種極端的政策爭議，一種路線認為其市場進入要進行前置審批，使得大陸的殯葬問題出在競爭性不足。但也有一些人認為，競爭也未必能夠解決根本問題，而堅持殯葬的社會公益性<sup>16</sup>，他們指出1990年代後期民營資本的進入並沒有改變殯葬業的暴利局面。和大陸其他事業單位一樣，殯葬行業經歷了從全額撥款到差額撥款直到自收自支的過程。作為事業單位，它直接介入行業的經營和管理；而作為產業，它是公眾心目中的公益事業，擔負著大陸殯葬改革的重任。民營資本的進入只是從表面上打破了壟斷。其他說法包括殯葬業屬於冷門行業，從業人員少，收費自然較高；或是有些人的觀念還沒有轉變，這些年宣導厚養薄葬，但薄葬的風氣卻沒有真正興起。儘管有關監管部門每年都進行檢查和處罰，但由於有巨額利益驅使，有龐大的市場，墓地「豪華風」愈演愈烈，而消費者也只能任由暴利宰割。<sup>17</sup>

<sup>16</sup> 例如中國大陸民政部政策研究中心（2008：7）即指出殯葬業具有公益性和經營性的雙重性質，在市場經濟條件下，就以殯儀館而言，它是特殊的公共服務設施，是為廣大人民群眾提供喪事服務的一種重要組織形式，同時又是國家推行殯葬改革的重要載體，殯儀服務是一種特殊商品，為喪戶提供精神消費和物質消費。因此為了保證在殯葬市場開放之後，其服務以及價格在一個穩定而且合理的水準，就必須保持公立殯儀服務機構的市場占有率。建立具有公益性的殯葬服務體系，為公民提供「老有所葬」的社會保障的服務是政府義不容辭的責任。

<sup>17</sup> 南方部分地區出現了跨行業辦殯葬的現象，醫院、公安局、老人院開設靈堂、擺花園，提供防腐、化妝服務，有些醫院的太平間為了賺錢，強行搭賣殯葬用品，成為非法強賣的場所；有些大中城市出現了



## 二、台商進入大陸殯葬市場的障礙與風險

濟南大學學者趙寶愛在「淺析殯葬企業的集團化經營問題」的研究中指出，中國加入WTO後，大陸殯葬企業也要應對海外資本的挑戰。西方的一些殯葬企業憑藉著資本優勢和成熟的管理技術等，將服務網路伸展到國際社會，形成了跨國集團。儘管大陸政府已做出了國有資本逐步退出競爭行業的總體安排，但在殯葬行業國有服務機構仍占據著市場，且形成了較為完整的服務體系，完全退出市場並未實現。

大陸市場在經濟發展後，愈來愈強調經濟以外的文化與精神滿足，使得殯儀服務市場具有相當潛力，因此許多臺灣過去的殯葬銷售與服務手法便引入大陸，並結合在地文化與習俗進行產品改善。但台商忽略了兩岸對於殯葬服務具有本質上的差異，大陸更強調殯葬的公益性質，因此政府介入干預，甚至介入經營的球員兼裁判情形相當嚴重，形成市場競爭的不公平現象，且因地方政府領導的態度差異也很大，造成市場進入的障礙與政治風險不一。

在融資方面，一如許多到大陸投資的台商，受到臺灣投資上限的限制，以及大陸金融機構對台商的信用記錄較少，使得台商投資面臨融資困難的問題。因此，類似預售的產品便引入大陸，但因為大陸相關制度尚未建立，使得消費糾紛不斷，造成大陸政府逐步採取嚴格限縮的管制，更惡化了台商的融資管道。合資的模式雖然容易幫助台商掌握大陸市場，但也提高了被接管或黑吃黑的營運風險。

大陸政府在社會主義的觀念下，將殯葬視為社會福利措施，因此在產品與服務採取嚴格的價格上限管制措施，由於大陸民眾殯

---

殯葬市場一條街，路上行人一經過就被拉扯糾纏兜售殯葬用品，人稱鬼街，行人避之不及，寧可繞道而行。



葬消費能力較低，因此價格上限較低，使得台商要透過產品獲利的機會大減，因此，台商多半想避開政府定價的經營鏈，不然就得維持與殯儀館的關係分享隱藏的利益。換言之，想以企業集團方式進入大陸殯葬市場，除了面對大陸公營集團的市場占有優勢外，還要面對價格高度管制、合資營運風險、政府領導政策風險等，使得這個對台商看似潛力無窮的市場，卻潛藏許多尋租成本而可能導致投資的血本無歸。在筆者調查中，臺灣大型的殯儀公司反而鮮少以公司名義投入大陸市場，或擔任企業負責人，而以過去從事殯葬服務的個人進入大陸殯葬管理階層者較多，這或可解釋台商理性的面對大陸殯葬市場高度風險的彈性作法吧。

## 拾、結論與建議

### 一、結論

#### (一)兩岸殯葬產業結構特性在經營定位、經營範疇、經營體質以及產業體制均有不同

企業經營定位上，臺灣以民營營利事業為主，大陸以公營公益事業為主。在企業經營範疇方面，臺灣殯葬產業的經營範疇，因生前契約於2004年起得以合法正式推動，以及不動產證券化的觀念導入，引導產業顧客範疇擴及非立即使用的客戶區隔；使得經營範疇的發展前景比較寬廣。相反的，大陸的殯葬產業仍停留於死亡安葬的消極被動服務，仍糾葛於尋找公營私營的界線何在？殯葬服務尚未顧及家屬親友的心理建設或孝道文化的建設，因此經營範疇比較狹窄。

企業經營體質方面，臺灣的企業經營者在因應市場化、國際化、人性化等經營挑戰上都可輕鬆過關。而對岸的企業經營者因在計畫經濟的大鍋飯環境中成長，對於因應市場經濟的競爭經常顯得



手足無措，真正見到具市場性的企業化殯葬產業體質在大陸尚未出現。最後在產業體制結構上，臺灣產業體制中的衛星工廠網絡關係，是臺灣殯葬產業的競爭力的基礎，而對岸大陸的殯葬體制結構中只見單打獨鬥、各自為政，既無整合協調亦無合作分工。

**(二)殯葬產業的資本是支撐其正常設立的前提條件，至於技術的角色大陸偏向有形載具技術的發展，臺灣則偏向無形管控技術發展**

殯葬產業因具有「長期性」、「他辦性」、「艱巨性」等產業屬性，在設立初期即必需齊備服務所需的設施、人力、機具及機能等，因此必須有足夠的資本來支應初期的設立費用及開始營運後的周轉資金。至於殯葬產業結構中的「技術」角色，包括有形的載具技術及無形管控技術，在兩岸的殯葬產業中各有所長。大陸的殯葬產業因其基本本質偏向「物件化」的發展，因此其相關技術的能量亦放在有形的載具技術上，也就是「硬件」的發展，而臺灣因為市場競爭的差異化及營運獲利的成本化等挑戰，將技術的發展均放在無形的管控技術上，也就是「軟件」的發展。

**(三)台商赴大陸投資殯葬產業投資標的以墓園及納骨塔為主，難取得經營權之原因與人治色彩濃厚有關**

台商投資大陸殯葬產業，主要投資標的以墓園、納骨塔為主，其次才為殯儀服務及殯儀館經營。大部分資金皆有投入及有少數以技術入股。至於難取得經營權之原因，與民政部門壟斷利益等人治色彩濃厚有關。法人代表方面，各地寬鬆標準不一，通常為避免大陸很多嚴格的審查程序或困擾，法人代表往往用大陸人，但亦有以臺灣人為法人代表者。



#### (四)台商投資大陸殯葬業遭遇的障礙主要為國有服務機構占據市場、政府以公益之名介入干預以及融資的困難

儘管大陸政府已做出了國有資本逐步退出競爭行業的總體安排，但在殯葬行業國有服務機構仍占據著市場，且形成了較為完整的服務體系，完全退出市場並未實現。許多臺灣過去的殯葬銷售與服務手法引入大陸，並結合在地文化與習俗進行產品改善。卻忽略了兩岸對於殯葬服務具有本質上的差異，大陸強調殯葬的公益性質，因此經常介入干預，例如在產品與服務採取嚴格的價格上限管制措施，造成台商進入市場的障礙與風險。在融資方面，一如許多到大陸投資的台商，受到臺灣投資上限的限制，以及大陸金融機構對台商的信用記錄較少，使得台商投資面臨融資困難的問題。

誠如上述，在兩岸殯葬產業競合關係中，「文化」與「政治」因素亦扮演重要角色。這也可以說明為何西方大型業者迄今未能以跨國經營方式，大舉進入兩岸殯葬市場的道理。就以曾到大陸及臺灣探路的美國殯儀服務集團SCI (Service Corporation International) 為例，該集團進軍他國多採收購策略，而收購策略固然有擴大經濟規模，節省經營成本；減少競爭對手，使服務價格維持穩定；評估財務健全，能賺錢的才收購，以降低風險等優點，但兩岸的環境（尤其大陸）不具備這種收購策略條件。因為兩岸多數殯葬服務業的財務不夠透明化，很難評估其信用；兩岸（尤其臺灣）之宗教信仰不同，禮儀複雜度太高，不易制式化、標準化，管理上經濟損失較大。至於臺灣殯葬業者對於赴大陸投資趨之若鶩，除經濟因素考量之外，兩岸同文同種，不但政商關係好建立，且人才與技術大都可以不經再教育或訓練，即可移往大陸發展。



## 二、建議

### (一)臺灣政府應主動協助臺灣殯葬業之過剩能量移轉於大陸發展

臺灣年死亡人口數，遠小於大陸之死亡人口數，故在研發創新上，可能較不具經濟規模，政府如果未能積極開放臺灣殯葬業前往大陸投資，並在臺灣內部積極鼓勵產品研發創新，待大陸在臺灣業者協助下有足夠之技術能力得以全面地自行研發創新，其殯葬產品必然因較具有競爭力，而逐漸取代臺灣產品，繼而，臺灣之殯葬文化將發生衝擊與變化，最後成為大陸殯葬文化之殖民地。進而言之，臺灣殯葬文化一旦受到衝擊改變，要想回復臺灣民眾原來的殯葬文化觀念就很困難。臺灣若想保有殯葬文化之內涵，同時掌握殯葬產品之技術優勢，政府勢必主動出擊，協助臺灣殯葬業之過剩能量移轉於大陸發展，唯其如此，不僅是殯葬業能提供廣大大陸人民優質的服務，其創造之利益也能回流臺灣，更重要的是持續保有臺灣本土之殯葬文化理念與價值。

### (二)掌握兩岸殯葬市場需求差異，以作為業者提升產業競爭力之方向

從經濟角度看，殯葬需求是死者家屬為滿足其喪葬需要，在一定時間和價格條件下，具有一定支付能力所購買的殯葬物品與殯葬服務的數量。殯葬商品具有特殊性，表現在對殯葬商品的有效需求必須建立在客觀發生死亡事件的基礎上，只要有死亡，就一定要安葬（朱金龍、吳滿琳，2004：70）。換言之，殯葬基本需求量與殯葬價格無關，只與死亡人數有關，惟就品牌而言，消費者可以根據個人的所得或偏好而選擇使用價格較低的殯葬用品，而殯葬基本需求量是殯葬有效需求量的重要組成部分。但超出殯葬基本需求的殯葬物品與服務的消費帶有情感色彩或文化內涵的延伸，與價格的關係更加明顯，也就是這類殯葬潛在需求，可以通過激發、創造來實



現殯葬的有效需求，同樣是技術與文化創新的附加價值。

### (三)在殯葬業自我轉型與提升的過程中，兩岸政府有責任提供相應的配合措施與環境

石滋宜表示：「要在激烈的價格競爭中走出活路，最重要的是改變遊戲規則，開發新產品『創造』顧客需要。」產業欲提升競爭力必須轉型，而轉型之兩個關鍵途徑乃「產品競爭」(the competitiveness of product)及「通路革命」(channel's revolution)。因此，殯葬業不但要從家庭式經營過渡到企業化經營，而且要開發新產品，創造新需求。相對地，在殯葬業自我轉型與提升的過程中，兩岸政府有責任提供相應的配合措施與環境，例如建立鼓勵殯葬業從事研發與創新的賦稅制度與環境；創新需求管理及開發市場價值；鼓勵策略聯盟之分享機制；健全殯葬教育，調整人力供需；營造產業群集之環境等，以利紓解傳統殯葬產業發展遲緩之情形，並提升整體競爭力（楊國柱，2005：49）。此外，兩岸政府在殯葬管理制度安排上應掌握消費資訊公開原則，避免殯葬產品交易雙方因資訊不對稱而發生「逆向選擇」和「道德危機」問題，導致殯葬資源配置效率的扭曲，進而妨礙殯葬產業的創新。關於此，臺灣的殯葬法制已按消費資訊公開原則修正調整<sup>18</sup>，大陸則距此目標尚遠。

<sup>18</sup> 臺灣的《殯葬管理條例》第18條第一項規定「設置、擴充、增建或改建殯葬設施完竣，應備具相關文件，經直轄市、縣（市）主管機關檢查符合規定，並將殯葬設施名稱、地點、所屬區域及設置者之名稱或姓名公告後，始得啟用、販售墓基或骨灰（骸）存放單位。」同條例第42條規定「殯葬服務業應將相關證照、商品或服務項目、價金或收費標準展示於營業處所明顯處，並備置收費標準表。」上述殯葬設施之公告及服務業證照、商品、價金或收費標準之展示，皆隱涵消費資訊公開之精神。





(四)台商投資大陸殯葬業，須兩岸政府實施更務實與更開放的管理策略，而台商應避免影響大陸地區之社會和諧

欲實現借助大陸市場以提升臺灣殯葬產業競爭力，必須兩岸政府實施更務實與更開放的管理策略。臺灣政府宜放寬台商對大陸投資金額規定或比例上限，大陸政府則應修正《殯葬管理條例》，研擬更擴大民間參與的改革方向，除了公民、法人、組織只要符合行政許可條件，都可以從事殯儀服務之外，將來對外資的審批制度，應該有較合理一致的標準與做法。此外，台商在對大陸地區進行殯葬投資之同時，應避免將臺灣地區過去光怪陸離之成分移植大陸地區，大陸地區殯葬儀式應該跳過臺灣過去的繁文縟節、光怪陸離而走向簡約奢華的殯葬文化，台商更需注意避免因集資與經營觸犯法律，從而影響大陸地區之社會安定與和諧，傷害兩岸人民感情，此方為可持續發展之道。



## ◆ 參考文獻 ◆

- 王士峰(1999)。〈臺灣殯葬業的發展趨勢與展望〉。《臺灣殯葬二十一世紀生命禮儀學術研討會論文集》。宜蘭：宜蘭縣政府。
- 王士峰、劉明德(2003)。〈殯葬業經營管理之研究：全球化與E化之挑戰〉，發表於《上海國際殯葬服務學術研討會論文集》。上海：上海殯葬文化研究所。
- 王士峰(2008)。〈我國殯葬禮儀服務業動態研究〉，內政部委託研究報告。臺北市：內政部。
- 王夫子、蘇家興(2010)。《殯葬服務學》。新北市：威士曼文化事業公司。
- 內政部編印(2003年2月)。《殯葬管理條例》。臺北：內政部。
- 石滋宜、高希均(1997)。《競爭力手冊》。臺北：天下文化出版。
- 民政部發出，民電(97)231號《關於禁止利用骨灰存放設施進行不當營銷活動的通知》(1997年12月2日)。
- 司徒達賢(2001)。《策略管理新論：觀念架構與分析方法》。臺北：智勝文化。
- 四川省都江堰市人民法院(2007)。「都江刑初字第70號刑事判決書」。
- 朱金龍(2003)。〈中國殯葬服務發展趨勢芻議〉，發表於《上海國際殯葬服務學術研討會論文集》，頁12-18。上海：上海殯葬文化研究所。
- 朱金龍、吳滿琳(2004)。《殯葬經濟學》。北京：中國社會。
- 朱勇主編(2010)。《中國殯葬事業發展報告(2010)》。北京：社會科學文獻出版社。
- 李自強(2002)。〈臺灣地區殯葬服務之消費行為分析〉。中央大學高階主管企管碩士班碩士論文。
- 李健、陳茂福(2008)。《殯葬法律基礎》。北京：中國社會出版社。
- 林祖嘉(1995)。〈台資企業大陸工廠與臺灣母公司工廠之分工與產業升級：電子器材業與製鞋業之比較〉，饒美蛟主編，《中國人地區經濟協作——華南與台、港、澳互動關係》，頁176-200。香港：廣東出版社。
- 高希均(1987)。《經濟學的世界》。臺北：經濟與生活出版公司。
- 高長(2001)。〈兩岸加入WTO後產業可能的互動與競爭力變化〉，《經濟情勢暨評論》，7卷，3期，頁1-20。
- 高長、李聲國、王文娟(1999)。《大陸經營環境變遷對台商投資影響之



- 研究》。臺北：中華經濟研究院。
- 曹聖宏（2003）。〈臺灣殯葬業企業化公司經營策略之個案研究〉。南華大學生死學研究所碩士論文。
- 許士軍（1990）。《管理學》。臺北：臺灣東華。
- 陳添枝、王文娟、蘇顯揚、劉碧珍（1987）。《推動對外投資的政策檢討》。臺北：中華經濟研究院。
- 陳金德（2005）。〈整合中的臺灣殯葬產業經營模式研究〉。東吳大學會計學系碩士論文。
- 楊國柱（2005）。〈殯葬與環保〉，發表於《2004年上海第二屆國際殯葬論壇論文集》。上海：上海殯葬文化研究所編。
- 楊國柱（2006）。〈海峽兩岸殯葬制度變遷之比較研究——以葬俗改革為例〉，行政院國家科學委員會補助專題研究計畫成果報告，頁16。
- 楊荊生（2006）。〈殯葬服務中悲傷輔導的應用〉，《邁向新世紀的華人生死文化探討》。臺北：中華生死學會。
- 譙喜斌（2003）。〈殯葬服務業產業化制度研究〉，發表於《上海國際殯葬服務學術研討會論文集》，頁26-36。上海：上海殯葬文化研究所。
- Hayami, Y. (1997). *Development Economics: from the Poverty to the Wealth of Nations*. New York: Oxford University Press.
- Howarth, Glennys (1996). *Last rites: the work of the modern funeral director*. New York: Baywood Publishing Company Inc.
- Kasper, W. & Streit, M. E. (1998). *Institutional Economics, Social Order and Public Policy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Parsons, B. (1999). "yesterday, today and tomorrow: the life-cycle of the UK funeral industry", *Mortality*, 4(2), 127-146.
- Porter Michael E. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. Free Press.
- Porter Michael E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free Press.

