

河北首家民营殡仪馆 败走邯郸

核心提示

今年清明前后，殡葬行业的暴利现象引发关注，骨灰盒、寿衣甚至鲜花等物品，只能在殡仪馆高价购买，多有死者家属感慨“人活得起，死不起”，并将暴利成因归结为行业垄断。

在河北邯郸，6年前，夏耀红为打破行业垄断投建民营殡仪馆“天渡”，并一度与民政局下属市殡仪馆展开“尸源大战”，如今，终因连年亏损被政府以3300万的价格收购。

剖析这个案，殡葬业在邯郸重归垄断的原因，除该殡仪馆宣传不够、没考虑当地市民选择国营殡仪馆的传统习惯之外，和当地相关行政部门干预并长期形成的“监管和经营”不分家的积弊也有关。

市民政局有关工作人员回忆。

最后，投资方决定放弃公墓建设，只兴建殡仪馆。

2003年6月，这个占地50亩的工程竣工，“投资3500多万元，远远超过国营的邯郸市殡仪馆。”夏耀红正准备开张营业，再次被两级民政部门叫停，理由是，火化场绝对不允许个人兴建，如果正建应立即停止。

夏耀红向全国人大内务司法

委员求助。随即，民政部派员前往河北邯郸调查。调查结果是：“《殡葬管理条例》实施以前的政策规定和地方规章作为依据，将民间资本兴建殡葬设施定为非法，法律依据不足，与殡葬业改革发展的大方向和建立市场经济体制的大环境不相符合。”2004年4月，夏耀红终于拿到了火化证，他曾对媒体说，“天渡有望打破邯郸市殡葬业垄断的坚冰”。

“当时是我去宣布的，天渡殡仪馆可以享受国营殡仪馆同等待遇。”邯郸市副市长周文玉说。

价格战融化垄断坚冰

当天渡成为邯郸市第二家殡仪馆时，竞争开始了。“天渡一开门，价格就比邯郸市殡仪馆低，市馆也开始降价。比如拖尸费，市殡仪馆最初是260元，社会上的私车是200元，天渡只有180元。”寿衣店老板陈全领，目睹了整个竞争过程。

陈全领说，最后，两家的价格降到了一条线上。中煤第一建设公司49工程处劳动人事科副科长郑洪建，曾经多次在天渡殡仪馆给职工办丧事。他说，选择天渡是因为价格合理，服务态度好，环境也好且不收小费。比如停尸，其他地方一天得花300元左右，而在天渡只需60元。

陈全领也是“天渡”的受益者。他的寿衣店紧挨着邯郸市最大的医院——邯郸市第一医院的大门。2004年，天渡殡仪馆副总经理李济松找到他，希望在他的店面外挂上天渡的广告牌。

“天渡自己做了广告牌挂到我店门上，给了我一笔广告费。没有竞争，是不会有这样的好事的。”陈全领说。

天渡还和陈全领达成协议，陈全领每介绍一笔业务到天渡，将能得到50元提成。

通过种种努力，到2004年年底，民营殡仪馆天渡的日火化量，一度接近独家经营40多年的邯郸市殡仪馆，每天火化尸体近10具。

火化量有所上升，但天渡殡仪馆的利润情况和投资者预想的差距很大。

邯郸县民政局殡仪管理所所长胡文忠，一直受命县政府负责天渡殡仪馆的筹建协调工作。他介绍，最初夏耀红设想的是每个月收入50万到60万元，而事实上每个月只



遗体化妆师正在为一具遗体化妆。 吴琳红 摄

有五六万元的收入，连银行利息都没有钱交。

“殡葬行业里，火化其实并不赚钱，赚钱的是衍生的配套服务项目，比如骨灰盒、化妆等，但当时这些服务大多都在死者进殡仪馆之前，在邯郸太平间就完成了。”胡文忠说。

市殡仪馆垄断尸源?

当时，“天渡”和邯郸市殡仪馆有一个共同市场争夺者——各大医院的太平间。

邯郸市一些医院曾将太平间承包给了个人，在太平间违规设立灵堂，倒卖殡葬用品。而太平间暴利惊人，一些殡葬用品以高于成本价5倍甚至更高的价格出售。成本仅30元左右的寿衣，一些医院太平间卖到100元以上。

2004年年底，各大媒体相继关注起邯郸市各医院的太平间，新华社等媒体将太平间大发死人财的黑幕曝光。邯郸市政府随即决定，取缔22家医院的太平间。

但是，太平间关闭了，天渡殡仪馆的经营情况仍没有好转。夏耀红公开告诉媒体，“每个月要亏十多万。”原天渡殡仪馆灵车司机陈卫民介绍，因为没有生意，天渡连每个月工人的工资都赚不回，老板夏耀红只好经常从北京的其他产业抽调资金到邯郸，维持运转。

副总经理李济松曾将企业亏损的原因归结为，政府垄断尸体来源所致。

当时社会上流传着这样的说法：政府取缔医院太平间后，要求各医院只能通知邯郸市新成立的殡仪服务中心，而该中心和邯郸市殡仪馆同属邯郸市民政局的下属单位。

记者在邯郸市第一医院查阅到了邯郸市政府相关会议文件，文件下发时间为2005年1月14日。

根据这份《邯郸市政府办公厅关于关闭市区内医院太平间有关问题的协调会议纪要》，该会议并未明确指定医院必须通知殡仪中心，只是说，“病人死亡后，要立即通知有关殡葬单位”。

医院只有市殡仪馆电话

张建华是邯郸市第一医院办副主任。他桌上的电话单只有邯郸市殡仪馆的，没有天渡殡仪馆的电话。

医院总值班的联系单上也只有邯郸市殡仪馆的电话。

张建华说，虽然文件没有指定尸体必须由市殡仪馆托运，但实际操作中医院确实没有考虑通知天渡殡仪馆。

张建华解释说，这并非是因为医院和民政部门有利益关系，只是一种行业习惯。

“市殡仪馆是国有企业，火化中出了问题我们可以找市民政局告状，在民营殡仪馆出了问题，就不好办了。”张建华说，“我们是市属单位，业务对口自然是市属的邯郸市殡仪馆，不可能专门联系邯郸县属的天渡殡仪馆。”而且自从张建华当上办公室副主任后，从未让“天渡”来医院主动宣传介绍他们的业务。

邯郸市120急救中心，副主任韩清玉则告诉记者，该中心如有急救无效死亡的病人，“以前往哪通知，现在还是往哪通知。”在邯郸市其他几家大医院，记者听到的说法相差无几。

大多数在医院死亡的病人，都被医院介绍到了邯郸市殡仪服务中心和邯郸市殡仪馆。

张建华强调，医院并不强制死者家属必须将遗体送到邯郸市殡仪馆。只有在家属没有联系殡仪馆而委托医院联系的情况下，他们才通知邯郸市殡仪馆。

但是张建华能理解为什么医院太平间取消后，“天渡”的业务不升反降。因为原先病人遗体可在医院停留两三天。死者家属有更多时间从容考虑两家殡仪馆的性价比。在2005年新的管理办法出台后，病人遗体只能在医院待2小时，之后，就由医院联系殡仪馆运走遗体。

败走成因看法不一

2006年3月，天渡殡仪馆的灵车司机陈卫民已有3个月没拿到工资。

对于天渡经营不善的原因，邯郸市各界都有各自的看法。

在曾大力扶持天渡的邯郸县民政局，副局长王付杰介绍，天渡作为县里招商引资的项目，县民政局还是有一些倾向的，在县里的相关会议上，他曾多次推介天渡殡仪馆。

他认为，天渡的失败，主要还是因为当初把这个行业的利润设想得过高，投资过大，而邯郸经济水平实际并不高。

邯郸市民政局殡葬管理处处长张锐敏则认为，民营殡仪馆以利润为唯一经营目的，不像国营的有国家的财政扶持，利润太低或者没有利润的话，自然难以维持会选择放弃。

邯郸市民政局副局长周文玉则认为，天渡到邯郸市的距离比到市殡仪馆远约4.5公里，对于普通邯郸市民而言，还是愿意选择近一些的殡仪馆。

“他们不会宣传自己。你看我抽屉里，有不少个体老板的名片，说是可以帮助穿丧服和化妆，但是天渡的人从来不推销自己。”邯郸市第一医院急诊科主任李建设说。

“有些单位报销火化费，指定必须是要到国营殡仪馆，而且还有很多市民认为自己是邯郸市的人，不愿去一个县属的殡仪馆办丧事。”邯郸市丛台区17号寿衣店老板赵军则这么分析。

邯郸市民政局在2005年10月，开始和有出售意向的“天渡”接触。此前，“天渡”已和数家民营企业有过接触，但均未达成收购意向。

历经半年的谈判，“天渡”被邯郸市民政局以3300万元的价格收购。

曾试图打破国营殡仪馆垄断坚冰的夏耀红，出售天渡后，悄无声息地淡出了世人的视线，连其担任理事一职的中国殡葬协会都称与他失去了联系。该协会联络部秦先生称，一直在试图寻找此人。

此时，天渡的新主人张晓光，正在为重新开张做准备。他手上新制的服务价格表中，火化费已从过去的180元涨到了230元。 据《新京报》

曾两度被叫停

4月9日，天渡殡仪馆里肃静整洁。园内青石板铺路，两名工人正在修剪草坪。“天渡”昔日的主人夏耀红自从经营失利后，就在邯郸消失了。

夏耀红，上海人，1998年到邯郸市寻找投资项目。

“当时，夏耀红做过市场调查，觉得这个行业利润可观，甚至还承诺开馆营业后每年给县民政局赞助一些费用。”邯郸县民政局副局长王付杰说，因为一直亏损，后来夏耀红没有兑现承诺。

当地一位殡葬业人士说，夏耀红经调查发现，殡葬的单项利润可达300%。整容费、接运费，加上休息室费、祭台费，一具遗体能有2000元的收入。

邯郸在1998年市区人口就达到80万人，按照千分之六计算，一年就有近4000人死亡。夏耀红曾估算自己每月将有四五十万的经营收入。

2001年4月，殡仪馆开始施工，但很快引起河北省民政厅和邯郸市民政局的关注，两级民政对这一项目联合叫停。

“当时叫停这个项目，是因为夏耀红想开发公墓，而邯郸市已有两个公墓，担心再建会导致哄抬公墓价格的迹象加剧。而且，这个项目省里未批，程序不合法。”邯郸

“泡沫”包围艺术品市场?

作品接近半数流拍，价格连续下跌，买家迟疑观望……中国艺术品市场进入2007年，并没有续写自2004年、2005年以来创下的“神话”，有买家甚至惊呼艺术品市场已“暴跌”至“冰点”。是正常的市场起伏，还是为之前的“虚火”症状“买单”？中国艺术品市场的未来走向又将如何？

市场从“热点”到“冰点”

中国挺进艺术品投资和收藏时代的高速曾带给业内一片惊喜。根据2005年年末2006年年初的统计数字，当时中国艺术品收藏爱好者和投资者达7000万人，占全国总人口的6%，年交易额近200亿元，参与人员和成交额还在以每年10%-20%的速度递增。但对“全民参与”热潮可能患上“虚火”，业内也一直有所担忧。而这一担忧自2006年后得到了诸多印证。

据了解，2004年成交均价达30万元的一幅名画，目前的估价约为10万元；一花鸟名家的画价曾超过3.5万/尺，目前市场认可的价格却低于8000元/尺；“跳水”的不仅仅是当代画家的作品，还波及到了国画和油画……据一位买家对媒体的自述，他在2003年买入画时价格约为5000元/尺，后两年曾飙至2万元/尺，2006年后则降到6000元/尺，回顾当年“一次拍卖一个价，原本几千元的单价，一年后就涨了十几倍甚至十几倍”的好光景，再面对如今说跌就跌、只要卖出就直接亏损12万元的现状，不由得买家叫苦不迭。

书画价格连续下跌，一些艺术品拍卖会交易自然受到“牵连”。浙江佳宝拍卖有限公司书画部经理朱绍华对媒体表示，2006年他们只组织了三次书画拍卖会，最为重头的春拍中400余件作品有45%以上流拍；秋拍中共200余件作品的成交额尚不足1000万元。朱绍华说，这样大的流拍量于顷刻间出现，一时很难让市场接受。“浙江的艺术品市场并非个例，它与全国步调一致，是气候使然。”浙江皓翰国际有限公司董事长蒋颖说。

“泡沫”是怎样炼成的?

作为国内首个由政府推动建立的艺术品经营行业协会，浙江省艺术品经营行业协会各个成员的解读却颇为自信：“炒手”们遭遇的“冰点”，对真正的投资者来说，不过是一场有惊无险的“蹦极”，艺术品市场将不可阻挡地



艺术品市场的火热，可从媒体的关注上看出。

迈进春天。

对于艺术品市场的回落，浙江画院艺术事务所总经理陶小明将其比喻作“一张罚单”——“就像在高速上开车，如果开得太快，就会付出代价”。

陶小明说，沉寂多年的中国艺术品市场在2003年前后突然红火起来，原因很多，包括经济发展起来后，艺术品投资成了除房地产、股市后的最佳途径。这时也极容易出现“冒进”，导致价格不切实际飞涨。据他回忆，20世纪90年代时，国内艺术品市场的主角还是港澳、海外的一些收藏家，其中香港一位外号“罗伯张”的收藏家尤其突出。每年京沪两地主要拍卖会上，他总是拿一号的牌，坐一号的位置。陶小明曾亲眼目睹在竞拍齐白石的一副对联时，“罗伯张”一下叫价50万元，有人跟后就叫80万元，“罗伯张”还笑嘻嘻地和拍卖师说，“敲下去吧，没有人会再举了。”但到2003年后，大陆买家实力大增，“罗伯张”不再是拍卖场中的“老大”。大陆买家甚至坐满了香港的佳士德、苏富比等拍卖会，他们的“牛气”比“罗伯张”更甚，除了报价有压倒性优势外，有人还直接把把自己的牌子订在墙上。

陶小明说，艺术品市场的高涨来得太快，造成“有的艺术品本来应该慢慢上涨，但突然涨到一个不切实际的高价格”。他举陆俨少的一张画为例，“按照当年的价位在30到40万元间，但最高涨的时候有拍卖行的老总一上来就出150万元，虽然我我没买，但当时火暴程度可见一斑。”

恰是这种非理性的超速度，导致一些买家最终被“套牢”。

陶小明曾在前两年说，在不要买到假画的前提下，投资艺术品是零风险。现在他对此补充道，投资艺术品价格不能无限高。他说，一些买家以过高的价格买了艺术品，至今没有脱手，但这是个别案例，并不能说明艺术品市场回到冰点。有人说艺术品市场需要盘整，我觉得不必担心，中国书画等艺术品除了投资功能外，其中的人文价值经历史沉淀已被认可。真正需要盘整的是急功近利、个人一夜暴富的思想。暴富的例子是极少数，多数的艺术品投资者应该抱着长期投资的理念。

市场回落，焉知非福?

如何看待艺术品市场的回落？浙江皓翰国际有限公司董事长蒋颖表示，艺术品市场的买家中，有投资者，也有投机者。后者想通过市场转一下赚点钱，但在审美情趣、鉴赏眼光方面不具备艺术品经营能力，其亏损主要是自己的责任，不是市场责任，也不能代表行业现状。单以投机者的情况来评价整个艺术品市场，不易得到客观评估。

浙江佳宝拍卖有限公司董事长汪贻刚表示，艺术市场正在稳步发展。价格往下走是正常的，因为这意味着调整，一个行业发展到一定程度，就要规范起来。暂时调整既能锻炼收藏者的鉴赏水平，也利于培养画廊职业道德。调整后市场会上走。

杭州恒庐美术馆执行馆长席挺军第一次涉足艺术品市场是在2002年。当时仅抱着“为公司买点高档艺术品装饰”目的的他买下了30多万元的画，如今席挺军已有了一个艺术品顾问班子。经过几年市场起伏，他最大的体会是“质量是硬道理”。“好的作品只会升不会跌，即使在这样的阶段，好的作品价格还是上升。我不会觉得自己亏了。”席挺军说，在艺术品市场，投资和投机不一样，“我关心的并不是一年、半年会产生多少效益”。陶小明则认为回落让艺术品市场的格局回到理性程度，以便更多人进入，从容不迫地理智竞价。

胜利者永远是收藏者

杭州江南书画经营有限公司负责人周岳平表示，艺

术品投资是继金融投资、房地产投资后第三个投资项目。资产转移的灵活，投资的潜力和高难度，优胜于前两项。从高潮到盘整，消费者将更理性，我们对市场的脉搏把握也更加规范，媒体声音更理性。都说明艺术投资时代正在到来。

浙江画院艺术事务所总经理陶小明则认为，艺术品是有限资源，尤其是过世的艺术家的作品不可再生，随着我国经济不断向前发展，市场需求不断扩大，还会造成更大的空间。而艺术品市场万变不离其宗，“选择质量好的作品不会错”。

据陶小明观察，2007年1月的西泠印社拍卖会光领跑的号牌就达1000多张；北京3月举行的嘉德四季拍卖会，起价不高，但许多杭州藏家去了也拿不到东西，因为价格还是上去了；新成立的北京长风拍卖行，在其印制的图录中为每一张作品都配有5、6名专家的鉴定证书；4月初香港苏富比拍卖会上，黄宾虹、齐白石、徐悲鸿的作品依然唱主角，站在拍卖的最高端，其中，徐悲鸿的油画《放下你的鞭子》更以7200万港元成交，创下中国油画的世界拍卖新纪录。“种种迹象表明，艺术品市场在不断竞争中做得更加规范，而胜利者永远是收藏家”。据新华社



“财不外露”，当艺术品成为投资的主要方向之一，买家们变得更为低调。