



## □ 雪竹

在阿拉善，一贯就有“先有祥泰隆，后有定远营”（今巴音浩特，建于1730年）的说法。曾垄断阿拉善贸易200多年的旅蒙商祥泰隆，在历史上，承担了沟通城乡物资交流，促进畜牧业发展的任务，并发挥了积极的作用。

## 祥泰隆发迹

大约在200年前，山西省平遥先和甘肃省民勤县的一些人到阿拉善做买卖，起先他们挑担、背包行商，几年后合伙集资，盖了几间房子，成为坐商，并起了名字叫“祥泰公”，专做内蒙古地区的买卖。清雍正元年，祥泰公结束了经营，股东们又开了两个商号“定远堂”、“祥泰隆”。

“祥泰隆”的股东多是从祥泰公老商号来的。定远堂由于经营不善，若干年后倒闭了，“祥泰隆”却一直维持下来。

阿拉善旗行署所在地定远营80里处，有个名叫紫泥湖的村庄，设有源泰当铺，专门经营高利贷，有一套“驴打滚”的办法，使许多商号因负债越来越多而倒闭。清光绪元年（1875年），“祥泰隆”因欠源泰当铺巨款，被迫将企业连同资金和人员、字号一起顶给了源泰当铺，从此，“祥泰隆”还是老字号，但是股东和经理都换成了当铺的董姓人家。接手的当铺掌柜董得峰第四子董振鹏

“祥泰隆”的经理和营业人员，虽然都是山西人，然而他们均通蒙古语言，能与牧民直接对话，交流感情。因此，广大牧民群众视其为朋友

# 旅蒙商“祥泰隆”盛衰

请来亲戚赵廷斋负责经营。

据记载，懂经营的赵廷斋使“祥泰隆”一天天发展起来，股金从8000两银子发展到18900两，最高达20万两银子之巨，而且还有上万头牲畜，每三年结算一次，每股分红从白银2000两上升为5000两。

## 垄断一切商品

“祥泰隆”既经营百货又经营粮食、牲畜及畜产品、药材等土特产。从零售、批发到运输包揽无遗。在旗内设有分号账房和牧场，外地有分店和转运站，从牧民的日用百货、生活必需品，到畜牧业生产所需的生产资料，无所不包，市场价格、金融流通由其垄断，成为阿拉善旗的后勤供销总部。

据记载，“祥泰隆”在宁夏、包头、天津、北京、山西等内地九个地区和城市设有十个分庄、分号。根据各自的所在，都有各自的分工。如宁夏和银川设有“广发隆”、“隆泰裕”两个分号，负责采购粮食、油料、白酒、地毯、生活用紫铜、黄铜器皿等。

通过派驻内地的分庄，“祥泰隆”对掌握市场行情，了解商品信息，沟通城乡物资交流，起到了互通有无、繁荣经济、发展生产的作用。据资料记载，“祥泰隆”每年进货总值在40万两白银以上。

## 掌控批发业务

除此之外，“祥泰隆”在阿拉善境内18万平方公里的大草原上，设有8个分号，一方面供应广大牧民群众生产、生活所需的商品，一方面收购牲畜、畜产品、药材等，还兼营畜牧业。“祥泰隆”对牧民实行赊销的办法，

牧民需要商品时，可暂不付现金，只将品名数量记下，到秋季以牲畜和皮毛还账，“祥泰隆”可以随心所欲地抬高商品价格，压低牲畜和畜产品价格，从而获得更大利润。

据记载，民国24年（1935年），“祥泰隆”控制着整个批发业务的80%以上。各中小商号从“祥泰隆”进货必须订立到秋季以牲畜和皮毛作价归还贷款的合同，另外在批发货物时，不准自由挑选，好货留给自己二三等货批发给中小商号，以保存自己的优势。

由于资本雄厚，“祥泰隆”控制市场行情，同时大搞囤积居奇，垄断一切商品，使许多商品能几倍或几十倍地赚取利润，保证其经济实力不断发展。

## 经营管理制度严密

“祥泰隆”规模大，有着周密的经营管理制度，称“行铺规”，也称“号规”。规定所有股东不论股金大小，一律不得干涉号内事务，有事必须通过股东代表与经理协商解决。股东虽为债权人，但需要用银也需先提出申请，股东代表也不例外。在工作上对客户取用货物的账目等等。

“祥泰隆”的账目齐全，如：万金账即资本总账，有外地分号和本号的来往账；旗内8个分号和本号的来往账。有专门记录大宗成交来往现金的、记录客户取用货物的账目等等。

“祥泰隆”这套行之有效的规章制度，保证了企业不断发展。

## 入乡随俗吸引牧民

“祥泰隆”的经理和营业人员，虽然都是山西人，然而他们均通蒙古语

言，能与牧民直接对话，交流感情。因此，广大牧民群众视其为朋友。

“祥泰隆”在经营上入乡随俗，根据牧民的需要和生活特点，提供各种方便。免费为牧民提供食宿，代购代销货物，并用蒙古族的礼节和习俗给以热情接待。遇有较大的顾主，更是待若上宾。牧民返回时购物，他们可以打开库房让其任意挑选，一般不收现金，只需记下所购商品的名称、数量和价格，以便秋后上门结算。旅蒙商在王府或寺庙附近支帐挂牌，多采用以销换购、赊销放账等灵活多样的经营方法，吸引当地蒙民来购买商品，并把交易所得的牲畜和畜产品运到边口或内地进行销售。

阿拉善惯例，每年农历八月初一召开“那达慕”大会，八大喇嘛寺庙常年有庙会活动，牧民经常路过定远营，少则三五十人，多则上百人，“祥泰隆”都热情接待。在牧民中产生了较好的影响。每年秋天，受过优待的牧民就会精选上好的牲畜、绒毛和皮张，送给“祥泰隆”还账或买东西，这一点是其他商号无法比拟的。

## 祥泰隆的衰亡

民国20年（1931年）以后，“祥泰隆”逐渐走上了下坡路。由于日货充斥市场，使民族工业面临危机，同时，战乱造成交通不便，货物运输困难，给经营带来重重困难。国内官僚资本主义也趁机大发国难财，以抗战为名，抓兵、征粮，大肆搜刮民脂民膏。

种种原因导致“祥泰隆”业务经营每况愈下，只好于新中国成立前夕改名“蔚生厚”从事小规模经营，至此，历时200多年的著名旅蒙商——“祥泰隆”逐步衰败。

需求日益强烈的意识。我们通常认为捐赠使别人受益。但古语有云，仁爱先自家中始。在这里，这句话听起来很有道理。家庭可以通过慈善捐赠来表达和传递其坚定的价值观并为积极的人际交流创造环境。许多富裕家庭让下一代参与到慈善事业当中，让他们明白今后所要承担的责任。

亚洲最富裕的家庭还在继续慷慨解囊。他们不仅正在跻身世界上最慷慨的慈善家行列，也在成为具有影响力的标志性人物。亚洲百万富翁数量增多也为亚洲慈善家的出现铺平了道路。随着财富东移，我们可以预期，亚洲最富裕人群将引领全球慈善捐赠。

需求日益强烈的意识。我们通常认为捐赠使别人受益。但古语有云，仁爱先自家中始。在这里，这句话听起来很有道理。家庭可以通过慈善捐赠来表达和传递其坚定的价值观并为积极的人际交流创造环境。许多富裕家庭让下一代参与到慈善事业当中，让他们明白今后所要承担的责任。

亚洲最富裕的家庭还在继续慷慨解囊。他们不仅正在跻身世界上最慷慨的慈善家行列，也在成为具有影响力的标志性人物。

亚洲百万富翁数量增多也为亚洲慈善家的出现铺平了道路。随着财富东移，我们可以预期，亚洲最富裕人群将引领全球慈善捐赠。

需求日益强烈的意识。我们通常认为捐赠使别人受益。但古语有云，仁爱先自家中始。在这里，这句话听起来很有道理。家庭可以通过慈善捐赠来表达和传递其坚定的价值观并为积极的人际交流创造环境。许多富裕家庭让下一代参与到慈善事业当中，让他们明白今后所要承担的责任。

亚洲最富裕的家庭还在继续慷慨解囊。他们不仅正在跻身世界上最慷慨的慈善家行列，也在成为具有影响力的标志性人物。

亚洲百万富翁数量增多也为亚洲慈善家的出现铺平了道路。随着财富东移，我们可以预期，亚洲最富裕人群将引领全球慈善捐赠。

需求日益强烈的意识。我们通常认为捐赠使别人受益。但古语有云，仁爱先自家中始。在这里，这句话听起来很有道理。家庭可以通过慈善捐赠来表达和传递其坚定的价值观并为积极的人际交流创造环境。许多富裕家庭让下一代参与到慈善事业当中，让他们明白今后所要承担的责任。

亚洲最富裕的家庭还在继续慷慨解囊。他们不仅正在跻身世界上最慷慨的慈善家行列，也在成为具有影响力的标志性人物。

亚洲百万富翁数量增多也为亚洲慈善家的出现铺平了道路。随着财富东移，我们可以预期，亚洲最富裕人群将引领全球慈善捐赠。

需求日益强烈的意识。我们通常认为捐赠使别人受益。但古语有云，仁爱先自家中始。在这里，这句话听起来很有道理。家庭可以通过慈善捐赠来表达和传递其坚定的价值观并为积极的人际交流创造环境。许多富裕家庭让下一代参与到慈善事业当中，让他们明白今后所要承担的责任。

亚洲最富裕的家庭还在继续慷慨解囊。他们不仅正在跻身世界上最慷慨的慈善家行列，也在成为具有影响力的标志性人物。

温州商人投资考察团赴台考察洽谈参股台湾银行业，是大陆民间资本首次谋划进军台湾金融业

## “温州帮”秘密入台引发轰动

### □ 华纬

温州商人投资考察团7月20日顺利抵达台湾，温州资本入股台湾银行自此进入实质性洽谈阶段。这支由15位温州商人组成的参股台湾银行投资考察队伍的来到，轰动了整个台湾银行界和媒体，被岛内各界称为“温州帮”。在电话里，还可以感受到此次赴台投资考察团负责人、浙江时代商务律师事务所主任邱世枝的激动心情。据邱世枝介绍，温州参股台湾银行考察团于20日一进入台湾，就引起了岛内各界的轰动。首先是岛内的各大银行争相要与温州考察团接触，希望借此能到大陆来投资。为了满足岛内各家银行的要求，这支15人的考察队伍不得不兵分两路，以与更多的银行进行接触洽谈。至24日，温州考察团已与岛内3家金融控股单位、两家银行和一家基金公司进行了实质性的接触和洽谈。

由于此次温州投资考察团赴台直接瞄准的是参股投资台湾银行，21日，也就是考察团进入台湾的第二天，岛内一致被看好与温州资本达成合作的大众银行股票涨停，并带动了中小银行板块全线飘红。

邱世枝说，此次考察赴台的行程是保密的，并拒绝所有媒体的采访，但是，台湾的各大媒体还是通过各种渠道挖到消息，22日，几乎岛内所有媒体头版全是“温州帮”入台的消息。

据了解，自1998年以来，台湾的银行业一直处于低迷状态，岛内银行现有存款29兆亿元新台币，而贷款却只有18兆亿元新台币，资金实力非常雄厚，温州投资台湾银行正是看中岛内雄厚的资金实力和丰富的金融产品，当然还有一支非常好的金融管理团队。此行，也被有些媒体称为温州“抄底台湾银行”之行。

而台湾银行界看中的不仅仅是15人的考察团，而是考察团背后的整个温州商帮。邱世枝告诉记者，按原来的计划，考察团的人数远远超过15人，后来由于各种原因才压缩成15人，而这15人其实人人背后都是一个团。台湾银行看中的是温州人的商业智慧，欲借与温州投资商的合作，跨过海峡进入大陆投资。

据悉，温州商人投资考察团赴台考察洽谈参股台湾银行业，是大陆民间资本首次谋划进军台湾金融业。下一轮谈判将在上海举行，时间由双方商榷再定。

## 亚洲富人将领衔慈善捐赠

### □ 辛西娅·当茹·布朗

香港《南华早报》近期发表题为“乐善好施”的文章：亚洲富裕一代正在迎来乐善好施新纪元，亚洲的慈善家们正在受到关注，新兴世界的慈善事业即将出现繁荣景象。

根据美林公司和凯捷咨询公司公布的世界财富报告，2007年，亚洲慈善家们将其资产的11.8%用于慈善捐赠。中东的捐赠者将其7.7%的资产用于捐赠，略高于美国捐赠者7.6%的捐赠比例。相比之下，欧洲慈善家同期的捐赠占其资产的4.6%。

英国新慈善基金会最近进行的一项研究指出了推动当今慈善事业发展的多个趋势，即依靠自己奋斗获得财富、活着的时候就捐赠、给子女少留遗



产以及提高捐赠的能见度。在亚洲人处理自己遗产的方式上，这些因素似乎变得越来越明显。

亚洲地区正在进入新兴市场百万富翁时代。很快，亚洲就会成为比美国和欧洲拥有更多百万富翁的地区。预计到2018年，中国百万富翁的数量将是目前的三倍多。

汇丰银行的富裕人群调查显示，

集翠坊的马纪每年参与缅甸的公盘拍卖，去年，他发现身边多了些温州人

## 商人蜂拥砸钱翡翠市场

### □ 黄莹 易有章

随着不少“热钱”悄悄涌进收藏市场，很多翡翠饰品的价格近日“水涨船高”。原料市场上，经销商到手的料不仅没以前好，价格还高出三四成。

## 各路商人来砸钱

据楚天都市报报道，集翠坊的马纪每年参与缅甸的公盘拍卖，去年，他发现身边多了些温州人。到了去年11月，还多了不少黄金珠宝商，他们抛售黄金，买翡翠原料。11月份时，翡翠原料已卖到150万元左右/公斤，上涨了50万元。

到了今年3月，原来不起眼的原料也卖到了上百万元一公斤。4月初，一些房地产商也加入了。马纪和他们交谈，才发现他们不少是抛掉店铺或楼盘，来买翡翠原料。“翡翠原料日趋减少，又有游资抬高价格，使得成品价格普涨。”武汉收藏市场的镶玉轩老板郑荔说，原料上涨后，加工厂的加工价格，今年也比去年高出两三成。马纪说，往年翡翠成品的涨幅不过10%，但今年普涨30%-40%。

## 来武汉“捡漏”的变多

武汉消费水平偏低，不少北京、上海人，甚至香港人今年跑到武汉淘货，拿起来很爽快。



马纪还清楚地记得，3-4月，一些广州、香港人坐高铁到武汉来看樱花，闲暇之余逛逛武汉的收藏市场。有个香港人买了20多万元的翡翠挂件。此外，还有不少上海商人到他店里来看货，再拿到上海去卖。

马纪感觉到，今年来问的武汉人也多了，他们很多不懂翡翠，一上来

就问，“这个能不能升值”。

高成本的翡翠原料，让今年很多翡翠经销商感觉生意难做。镶玉轩老板郑荔说，以前她卖1000多元的挂件，今年的原料加上加工成本要卖到1700元左右。这个价在老顾客眼里太高，她也不敢再进新货了。



世界杯后呜呜祖啦的销售量开始直线下降，再加上利润率低，无利可图的商人开始退出市场

## 义乌“呜呜祖啦”商人遇寒流

### □ 李冰峰

南非世界杯上红极一时的呜呜祖啦，在世界杯结束后遭遇全球范围内的“围剿”，导致金华义乌市场上经营呜呜祖啦商品的一些商户将其下架处理，出口量明显下滑。

目前，包括阿森纳、热刺、利物浦在内的6家英超俱乐部已经颁发禁令：禁止球迷携带呜呜祖啦进场观球。热刺官方声明指出：“呜呜祖啦巨大的音效会给公共场合带来隐患，球迷们可能会听不清球场各类紧急安全通告。”不仅如此，今夏在英国举行的温布尔顿网球公开赛已经明确指出：禁止在比赛时吹奏呜呜祖啦，一切惩罚措施将会严格执行。荷兰足协则宣布，将在下个赛季的荷兰职业联赛赛场上禁止球迷携带呜呜祖啦入场。荷兰足协称，呜呜祖啦发出的声音不仅对人的听力造成影响，而且也引起了诸多方面的抱怨。

据统计，世界杯期间赛场内外出现的呜呜祖啦90%是义乌市场出口的。高峰期，在义乌国际商贸城内销售呜呜祖啦的店铺有100多家，每天接到订单达上百万个。据义乌海关统计，从2009年12月起，自义乌海关出口的体育用品每月均在1000万美元以上，今年4月和5月更是超过了1500万美元。今年1月至5月，经义乌海关出口的体育用品及设备为6554万美元，同比增长了110%。

如今，义乌商贸城内销售呜呜祖啦的商铺少了很多。究其原因，是世界杯后呜呜祖啦的销售量开始直线下降，再加上利润率低，无利可图的商人开始退出市场。

在义乌经商的林女士经历了呜呜祖啦过山车般的销售变化。早在2007年底，林女士店中就有呜呜祖啦在卖，可几乎没有什么销量。自2009年9月之后，陆续有国外客商开始关注被冷落已久的呜呜祖啦。随后，雪花般的订单飞向义乌，100多家商铺几乎都承接了大量订单。

“到世界杯结束，仅我们一家就卖出近200万个。”林女士说，因为并没有申请专利注册，再加上没有多少技术含量，导致呜呜祖啦的价格始终上不去，完全依靠走量来赚取微薄的利润。

“本来以为在世界杯上一吹成名后，呜呜祖啦还可以在各国足球联赛中大显身手，可惜却等来了禁令。”林女士感叹地说，“从世界杯结束到现在我们总共只接了20万个呜呜祖啦的订单。”据了解，世界杯期间义乌销往世界各地的呜呜祖啦价格均在25元至35元之间，现在最低价格已降到23元。