

<<忠义的资本>>

图书基本信息

书名：<<忠义的资本>>

13位ISBN编号：9787802512474

10位ISBN编号：7802512476

出版时间：2010-1

出版时间：金城

作者：曹培红,荣浪

页数：232

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<忠义资本>>

前言

我不是研究晋商的专家，只是因为写晋商题材的小说，从1986年开始，即搜罗一切与晋商有关的史料、史迹以及民间口口相传的故事，至今已20多年。

这期间创作、出版过几部反映晋商历史的长篇小说，如《真迹》、《白银谷》、《茶道青红》等，字数在150万以上。

所以，自以为对晋商历史还算是熟知的。

但读过曹培红先生所著的这本《忠义资本》，却深感自己疏漏了晋商历史中多么重要的一个方面，那就是本书重点论述的晋商有关“会馆”的制度建设。

在我所涉猎到的有关晋商研究的学术论著中，对晋商会馆制度的研究，也同样被遗漏了。

曹培红先生的这部著作向我们表明，晋商之所以能成为明清之际的中国第一商帮，它的会馆制度是不能或缺的。

我一向以为，晋商之所以能成为历史上的中国第一商帮，是因为它具有制度创新的大智慧，而不是仅仅靠个人的商业奇才、商战中的机巧智谋之类。

我在小说《白银谷》中，第一章的题目便是“莫学胡雪岩”。

胡雪岩可谓是一位难得的商业奇才。

但他在爆发式做大后，为眼前一桩能获厚利的生丝生意，而不惜伤及商号的立身之本，结果落得一个速盛速衰，还未及计议承传大事，就破产了。

正如本书列举的聊城“山陕会馆”中一碑记的铭文所言：“从来可大而不可久者，非良法也。”

晋商的成功，即在它既能做大，更能做久，一代创业，代代承传，百年不衰。

也就是说，晋商在它的发展历程中，创建了一套“可大而可久”的“良法”，靠制度创新，而不是靠个人智慧，解决了可持续发展的大课题。

比如说，它的“伙东制”的创建，即今所谓企业所有权与经营权的分离，很有效地解决了家族企业的承传难题，靠选择贤能的经理层，弥补子孙不肖。

这一制度，即使在现代的企业管理中，也不落后。

再比如，它的股份制的创建，特别是其中“身股制”的独创，在经理层中建立了很好的激励机制，留住了最优秀的人才。

这些都是近年被屡屡论及的。

而本书所论及的会馆制度，亦当是晋商之所以能做大做久的一大“良法”。

可惜过去论述不多，今曹先生弥补此缺失，甚为可贵。

历史上的会馆，不独晋省设置，也不独晋商倚重。

而祭拜关帝武圣之风气，在明清之际，已然炽烈有加。

尤其到清代，已列入官祭，隆重程度，仅次于祭孔。

晋商智慧，正是借助了这一现成的社会良俗，创造性地转化为自己的商业良法。

首先，晋商借助在遍布全国的山西会馆中，祭拜关帝，不着痕迹地将商业诚信信仰化了。

商业诚信，并不是晋商所独有，也并不是因山西人善良、厚道，才经商诚信。

不良的山西商人也有的是，只是行之不远，早已倒在历史的尘埃中，不为后人所知罢了。

我看到的史料中，即有卷款潜逃的山西小票号，被官府查办的记载。

我以为诚信不过是商业成熟的一种标志，因为诚信是商家最能获利、最能获厚利的资本。

这是那些做大做久的商家，才能取到的商道真经。

晋商也好，当今的那些国际大品牌也好，莫不视诚信如生命。

晋商在自己的会馆，借助供奉关帝，将诚信上升为忠义，其实也就是在守护自己的立身之本。

关老爷是晋人的乡贤，本就多了天生的亲近感，又逢当时社会将武圣高度神化，晋商顺势将商道真经融入忠义信仰，实在是巧妙地利用了中国传统文化

的现成资源，构建了自己的免疫系统。诚信本应该是商家的自律，晋商就这样通过会馆制度，将其变成了一种“神律”，虽有迷信色彩，但在当时的历史文化的语境中，为保晋商的长盛不衰，起到的作用实在是别的良法所不能

<<忠义的资本>>

比拟。

马克斯·韦伯将清教传统与西方资本主义精神相联系，而犹太商人也与它的宗教信仰不可分。晋商的忠义信仰，其内核也还是儒教精神，是它深层的文化密码。

其次，晋商的会馆制度，也是能使其成为强势商帮的重要依托。

与晋商同时，在中国存在着不少大的商帮，如徽商，浙商等等。

晋商之所以能强于其他商帮，与它有较为完善的会馆制度密不可分。

据我所知，晋商在内部，在同业间，也存在充分的竞争，因此而保有活力。

但有帮规、行规，使相互间的竞争不至沦为恶性相残。

如票号的利率，多是经公议后，定一个合理的尺度，共同遵守。

而遇外部危机时，又能同舟互济，合力对外。

做这种落实帮规行规，聚议协调的常设机构，便是各地的会馆。

这就使同业真正成为有凝聚力的“帮”，即现代意义上的商业集团。

可见会馆的职能，相当于今日的行业协会，本书在这方面有精到的论述。

如洛阳山西会馆一碑文所言：“一人智慧无多，纵能争利无几何，不务其大者而为之。

若能时时相聚议，各抒所见，必能得巧机关，以获厚利。

”一个商帮的力量，远胜于一家商号，即使是同业中的巨擘。

而一个商帮的业绩和声誉，也更容易产生强势的辐射力。

这也是晋商以仁义治商的表现。

再者，晋商的会馆制度，也是将其的慈善义举制度化了，这对维持商帮的良好社会信誉，亦是良法。

会馆还是当时同乡、同帮、同业的商业驿站，自济组织，等等。

在当时那种交通、通讯不发达的条件下，晋商将生意做遍天下，没有这种会馆制度的支持，那也是不可想象的。

以上几层意思，只是我读过本书后的粗浅感受，书中所表达的不止于此。

特别想提及的，还有本书的文体。

本书不似一般的学术论著，而是以义理为纲，以生动的史实、故事、商战实例为目，行文简洁生动，读来趣味盎然，尤其于当今的为商者，办企业者，有很强的针对性。

且配有荣浪先生踏遍全国，所拍摄的晋商会馆的历史遗存，与论述文字互为印证，图文并茂，更使本书的文体，别具一格。

曹培红先生及荣浪先生为本书所付出的一切，我以为是值得的。

<<忠义资本>>

内容概要

曹培红先生的这部著作向我们表明，晋商之所以能成为明清之际的中国第一商帮，它的会馆制度是不能或缺的。

<<忠义的资本>>

作者简介

曹培红，晋商后人，祖籍山西省原平市，北京师范大学文学硕士，网名“曹东家”。
“走西口游”发起人，“游学晋商”发起人，创办有山西会馆网。

<<忠义的资本>>

书籍目录

成序：晋商何以能做大做久缘起：晋商的“精、气、神”——美国华尔街向中国平遥取经第一部分	
忠义的价值观 第一章 关公：商人的精神偶像	01 杀虎口祭起“财神股” 02 “福禄寿”
三星上秤杆	03 “从来可大而不可久者，非良法也” 04 义举，居于首位的“山陕会馆”
05 罚戏，仁爱的惩戒	06 会馆不唱“走麦城” 第二章 忠义的资本
01 会底银、会馆银、“领东掌柜”	02 “酒仙社”捐银建会馆
03 安徽亳州山陕会馆：互助的资本	04 多伦山西会馆：“掉进钱眼”的资本
05 固开封山陕甘会馆：融合的资本	06 海城出了个“小金人”
07 “万里茶路”新资本故事	第三章 忠义的商业精神
01 “六必居”古匾存会馆	02 聚中有散，晋商的财富观
03 “三利”：义利、群利、和利	04 老晋商：与顾客亲如一家
05 晋商大院“富N代”	06 《茶道青红》：东家的味道
第四章 信义运营模式	01 “人人都可做东家”
02 十八岁海外设庄，开创新纪元	03 “得人独胜者”
04 识大义“接济炉房”	05 联号：蔚字五联票号
06 投机晋钞，自取失败第二部分 忠义信的商人	第五章 “受人之托，忠人之事”
01 “代人受过”掘得第一桶金	02 “买油篓，义分油”
03 大掌柜让贤	04 二十六年鞠躬尽瘁
05 “十全之士”十年熬	06 感恩保荐人
第六章 “以商入世，忠义传家”	01 少东家“膝下有黄金”
02 闯关东“饮水思源”	03 买烟“不差钱”
04 “发财也要有够”	05 “惜”米面内外不同
06 “果天数乎，抑人事乎”	第三部分 附录
附录一 全国各地部分晋商会馆	附录二 晋商商业谚语录
后记 游学晋商：体验“忠义的资本”附：游学晋商图示	

<<忠义资本>>

章节摘录

“我尊敬你们的这一位大神，他应该得到所有人的尊敬。他的仁、义、智、勇直到现在仍有意义，仁就是爱心，义就是信誉，智就是文化，勇就是不怕困难。上帝的子民如果都像你们的关公一样，我们的世界就会变得更加美好。”

——美国圣地亚哥加州大学人类学系教授、芝加哥大学人类学博士 David Jordan 山东聊城山陕会馆关圣帝君圣像 晋商会馆中皆供“义薄云天，精忠贯日”的“武圣”关公，以其为山西人，义行天下，最受乡人崇敬，成为晋商之精神偶像。

从1656年到1888年的200多年间，山西商人在全国各地建设了一座又一座的会馆，这些会馆，无一例外的，中心建筑都是关公殿。

第一章 关公：商人的精神偶像（1） 从来可大而不可久者，非良法也；从来能暂而不能常者，非美意也。

——1807年聊城《山陕会馆接拔厘头碑记》 杀虎口祭起“财神股” 【忠】 忠义的资本从何而来？

一个普通的晋商，开天辟地设立财神股，在无意之间为此前没有地位的中国商人找到了一个信仰依托，当财神成为股东，忠义之神的神位就虚席以待了。

大约1190年前后，康熙派兵出征葛尔丹，在当时右玉的杀虎口地区，走西口的山西人已经聚集了一批又一批。

这一年，三个奔走在杀虎口的货郎——从山西太谷来的王相卿、从山西祁县来的张杰和史大学，因为常常交叉相遇，脾气相投，走在了一起：常年行走卖货的三个人，为了能够在杀虎口获得稳定的生意，决定联手开一家杂货铺。

为了准备铺子的开张，他们三人省吃俭用。

开业头天晚上，三个人坐在一起，看着满铺子的货物，三个人开心地笑了。

时近深夜，史大学说，“啊呀，饿了啊。”

张杰一听，起身就找吃的，一看，“嗨，甚吃的也没了。就剩点小米。”

“小米就小米，垫吧垫吧。”

王相卿说。

是，三个人一边喝着小米粥，一边给铺子起了个名字——吉盛堂，取吉祥昌盛的意思。

铺子是开了，但是，本钱都投进去了，而且本钱本来就少、位置也不好，吉盛堂的生意很一般。于是，三个人一边经营铺子，一边轮流着继续挑着货担出去卖货，就这样，日子在艰难中一天天度过。

眼看着铺子生意没什么特别起色，张杰和史大学决定先回老家看看，走之前，两人按照先前的投资，分别变卖了一些货物，带着钱回去了。

王相卿想留下他们，可是，看看每天的生意，他也理杀虎口的晋商古道。

当年，所有走西口的山西商人，在穿越杀虎口之前必走的一条道路。

当然，王相卿、张杰和史大学的脚步也曾在这条古道上往返过不知多少次。

解地点点头，自己一个人挑起了吉盛堂的担子。

张杰和史大学回老家了，吉盛堂可还开着，看着稀少的货物，拨拉着手上剩下的一点本钱，孤单一人的王相卿，陷入了沉思：当初三个人，本来是因为生意难做，决定联手的话，互相之间可以有照应，没想到，没多长时间，另外两人就撤走了。

货倒是多了一点，可周转的本钱是实在的变少了。

没办法，王相卿只好时而外出卖货，时而守家经营。

外出的时候他就请旁边的人帮忙照顾一下，回来了再自己打理，就这样，在这个跑进跑出的过程中，王相卿认识了一个兵营的小头目，这个小头目介绍了一些兵营的生意给他，还给他讲了好多口外发财的方法和故事。

就这样，王相卿坚持了一年多，生意稍微有点好转。

<<忠义的资本>>

生意一好转，一个人就有点张罗不过来了，王相卿觉着，生意要想做大，还真不能是一个人，可就自己手头这点货物和本钱，还是在没到了能请得起伙计的份。

一方面，是扩大生意的想法；一方面，则是缺人、少本钱的困境。

怎么办？

看看周围的人，人家从老家出来的时候本来就搭着伴的；想来想去，还是觉得张杰和史大学投缘。

于是，他就托人给张杰和史大学带了口信，说自己现在生意好了，需要更多的人手，还是希望他们能够过来和自己一起干。

半年以后，张杰和史大学再次来到杀虎口。

当天晚上，王相卿买了酒、买了肉，做了一大锅卤面为张杰和史大学二人接风。

张杰说：“王哥，看来你这是真发了啊。”

史大学说，“人家王哥发了财还不忘记咱们弟兄，要不是王哥，咱们还不知道还来不来这里呢。”

<<忠义资本>>

媒体关注与评论

2009年2月2日温家宝总理在英国剑桥大学发表《用发展的眼光看中国》的讲演，面对全球经济衰退，他一针见血指出：“道德缺失是导致这次金融危机的一个深层次原因。

一些人见利忘义，损害公众利益，丧失了道德底线。

我们应该倡导企业要承担社会责任，企业家身上要流淌着道德的血液。

”用一颗道德的心，以一种发展的眼光，经世谋利，晋商的“忠义”信仰，是中华道德文明一份“忠义的资本”，现在，是到了将其投入经营活动的时候了。

——本书缘起：美国华尔街向中国平遥取经 如今，伴随起源于美国银行业危机的全球经济衰退，中国经济的爆炸式增长开始放缓，平遥的兴衰恰恰可以当作一个值得警醒的故事来解读。

那是一个神话，那个时代，商业往来似乎与欺诈和诡计绝缘。

——《纽约时报》2009年3月18日“平遥专刊”文章 马克斯韦伯将清教传统与西方资本主义精神相联系，而犹太商人也与它的宗教信仰不可分。

晋商在自己的会馆，借助供奉关帝，将诚信上升为愚义，实在是巧妙地利用了中国传统文化的现成资源，构建了自己的免疫系统。

晋商之所以能成为历史上的中国第一商帮，是因为它具有制度创新的大智慧，而不是仅仅靠个人的商业奇才、商战中的机巧智谋之类。

——著名作家、电影《白银帝国》原著作者成一为本书作序 上个世纪之前数百年间，山西商人胸怀万里，心思如丝，以其汇通天下之果敢、诚信与创新，辟商道于三朝，开财路于百世，布商誉于万邦，奠就中华商业文明的近世典范，为后人留下了丰富的晋商文化和深刻的晋商精神。

——富士康集团、台湾鸿海集团董事长郭台铭

<<忠义的资本>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>