

弘扬伊斯兰重商济世之传统  
开创穆斯林国际通商新辉煌

MUSILIN SHANGDAO

# 穆斯林商道

马福平 马泽锋 © 著

民族出版社

谨以此书献给中国穆斯林企业高峰论坛

# 穆斯林商道

马福平 马泽锋 著

民族出版社

## 图书在版编目 (C I P) 数据

穆斯林商道 / 马福平, 马泽锋著. —北京: 民族出版社,  
2010. 5

ISBN 978 - 7 - 105 - 10833 - 6

I. ①穆… II. ①马… ②马… III. ①穆斯林—商业经营—经验 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 101465 号

### 穆斯林商道

---

作 者: 马福平 马泽锋

策划编辑: 张义军

责任编辑: 张义军

出版发行: 民族出版社

地 址: 北京市安定门外和平里北街 14 号 邮编: 100013

电 话: 010 - 64228001 (编辑室)

010 - 64211734 (发行部)

网 址: <http://www.mzcbs.com>

印 刷: 北京艺辉印刷有限公司

经 销: 各地新华书店

版 次: 2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月北京第 1 次印刷

印 数: 1 ~ 3000 册

开 本: 880 毫米 × 1230 毫米 1/32

字 数: 314 千字

印 张: 11.25

定 价: 29.80 元

ISBN 978 - 7 - 105 - 10833 - 6 / F · 296 (汉 251)

---

该书若有印装质量问题, 请与本社发行部联系退换

賀新林育道問世

重商濟世  
再創輝煌

福平教元居吉己丑冬月優東福佛蓮福題



## 谈商论道写真诚（代序）

我多年在省委统战部工作，对少数民族干部和少数民族经济、文化等方面的情况比较关注。最近，读了马福平、马泽锋父子的新作《穆斯林商道》，深感这是一部呕心沥血，推动、弘扬伊斯兰经济文化的佳作。借该书出版之际，谈谈感受，以为序。

近年来，我国谈商论道的著述琳琅满目，但专题研究穆斯林商道的著作却寥若晨星，这不能不说是学术界的一个缺憾。众所周知，伊斯兰教向以重民生、重实业、重商务而著称于世。被尊为先圣的穆罕默德讲，“任何人所吃到的食物，再没有比用自己的劳动所得的食物更高尚的了。”对于穆斯林商人，穆圣给予了极高评价，认为“他们犹如世界上的信使，是真主在大地上的可信赖的奴仆。”这种重商济世的伊斯兰经济文化，博大而阔深，理应得到广泛深入地探讨，以利于资商济民。从这个意义上说，我觉得作者为社会与民众办了一件大好事。

尤为可喜的是，摆在读者面前的这本《穆斯林商道》，秉承我国学者“究天人之际，通古今之变，成一家之言”的优良传统，内容涉及穆斯林商道的方方面面：《古兰经》和“圣训”的经典商务思想，著名穆斯林学者和知名人士的商务论述，鲜明独特而寓意深刻的穆斯林商务传说、故事、寓言、歌谣、谚语、格言，富有代表性的国内外近百位穆斯林商人的创业历程以及他们的经营理念、成功经验和失败教训等。为便于读者系统翻阅，作者根据多年对穆斯林商道的探索，以“剖析毫厘，擘肌分理”的方法，将全书安排为引子、正文、尾声三个部分，并将知识性、科学性和趣味性融通其中，语言通俗流畅，读之令人开心





见诚。

诚，真诚，是理解穆斯林和穆斯林商道的一把金钥匙。《古兰经》讲：“信道的人们啊！你们要敬畏真主，要和诚实的人在一起。”（9：119）“圣训”中也多有强调真诚的教诲，而且穆圣言传身教，在他牧羊、经商和传教的一生中，从未做过欺骗人的事，所以连最恨他的敌人也承认他是“最实诚的人”。以真诚为基石来寻求致富之道，这是一种大智慧。古波斯王子昂苏尔·玛阿里指出，穆斯林对待任何人、任何事都要真诚，讲信誉。“假若你是农民，就须熟谙农时。不论种植什么，都不要耽误农时。……假若你搞手工业或做买卖，不论做什么，都要做得又快又好，以便受到雇主的欢迎，使雇主日益增多……对待任何工作都不要虚假马虎。对待任何人，不论是否内行，都应始终态度如一，注重信誉。”

可以说，真诚铸就了穆斯林对真主、对穆圣、对《古兰经》的信仰和尊重。这种真诚的思想、感情亦非短期灌输、塑造的产物，而是先辈信仰代代继承和延续下来的。记得在2000年12月，《山西统一战线》发了一篇介绍马福平事迹的文章，题目叫《奉献者的足迹》。文中谈到，马福平生于山西省长治市的一个回族家庭，父辈经常给孩子们讲先知穆罕默德的故事，以激励子女们奋发学习，追求真善美。伊斯兰的熏陶和教育，使马福平在做人、做事、做学问的道路上，都始终与真诚相伴。他当过工人、经理、编辑、公务员，先后在市级进出口公司、编辑部、政府办公厅工作，以后又调到省政府办公厅从事经济研究。无论在什么岗位上，他都坚持笔耕不辍，从1972年至今，在省级以上报刊发表文章120余篇，其中多篇获奖。

在研究领域，他于1999年2月在中国财政经济出版社出版了专著《中国社会主义市场经济的实践与思考》，全国政协副主席郑万通为该书题词：勤于思考，勇于实践；1999年7月在中国物价出版社出版了《走出山坳——为21世纪的山西运筹》，

著名经济学家戴园晨称赞该书“是一部区域经济研究的精品之作”；2004年10月在中共中央党校出版社出版了《中国“经济凹地”现象的典型报告——十问山西》，北京大学教授朱锋评论该书“犹如‘沁州黄’小米熬的粥一样，色泽沉郁，而气味和营养却实属一流”。2005年9月，他与儿子马泽锋共同完成的《解读伊斯兰》，经中国版权保护中心审核，对该作品的著作权予以登记保护。

马泽锋是新一代穆斯林青年的优秀代表之一。1997年他赴俄罗斯伊尔库茨克国立科技大学学习，先后获城建与经济学士、硕士学位，工程师职称，现在读国际金融与投资博士研究生。2006—2007正值中俄“国家年”友好活动之际，马泽锋与其妹马泽静将自己在俄罗斯留学10年的求学经历、观察和感悟，写成书由中国社会科学出版社出版，名为《兄妹解析俄罗斯》。俄罗斯伊尔库茨克国立科技大学教授、外事副校长O. B. 列别茨基特向中俄读者推荐这本书；俄罗斯国家科学院通讯院士B. A. 拜巴罗金在对该书的评语中指出：“兄妹二人以极为严肃和科学的态度从事本书的写作工作，他们认真进行了许多文献资料的收集、整理和撷取。因此，本书可被看作是非常漂亮的综合性的著作。”

著书立说离不开潜心求知，研究穆斯林商道亦需在知识的海洋中艰辛求索。“努力求知吧，哪怕远在中国！”这是先知穆罕默德生前留下的口唤。为此，曾被誉为阿拉伯—伊斯兰文化“黄金时代”的阿巴斯王朝，为了将波斯、印度、希腊、罗马的古代学术遗产翻译成阿拉伯语，哈里发马蒙在巴格达建立规模宏大的智慧宫进行翻译，并多次派出使者到中国。我国穆斯林先贤刘智曾“不惜倾囊购百家之书而读之。”经数年研读，“恍然有会于天方之经，大同孔孟之旨。”也正是靠着知识的指引，早在1300多年前，阿曼商人和航海家阿布·奥贝德就带领船员驾驶双桅木帆船，从阿曼北部重要商埠苏哈尔港起航，渡过烟波浩渺





的印度洋，越过暗礁遍布的马六甲海峡，历尽艰险抵达广州，成为沟通海上丝绸—香料之路的先行者。

如今我们欣喜地看到，一批又一批有知识、懂经营、会管理的穆斯林企业家和各类商务人才正在茁壮成长。他们继承先辈的光荣传统，努力汲取人类文明的一切优秀成果，不断开拓进取。《穆斯林商道》撷取了一些典型案例，通过这些案例，我们可以看到，世界穆斯林经济因知识、人才和创新的推动而走向复兴；在我国，从首都北京到新疆、宁夏两个穆斯林人口较集中地区，从东部沿海地带到中西部内陆地区及东北老工业基地，更因为尊重知识、尊重人才、尊重创新而使整个穆斯林经济蓬勃发展。

发展有道。东汉大哲学家王充讲：“人道弥深，所见弥大”。我国是一个统一的多民族国家，其中有10个信仰伊斯兰教的民族。在长期的历史发展中，穆斯林同其他各族相互交流，取长补短，和衷共济，共同缔造了我们伟大的祖国。唯愿《穆斯林商道》抛砖引玉，能给商界人士和各方面的读者一些有益的启迪，大家共同以真诚之心，把建设全面小康的和谐社会和中华民族的复兴大业不断推向前进。

马山明

2009年12月于太原



# 目 录

谈商论道写真诚（代序） ..... 马山明 1

## 引 子

——弘扬穆斯林重商济世之传统 ..... 1

第一章 自食其力 ..... 9

1.1 最合法的事物便是自食其力 ..... 9

1.2 用自己的劳动从事各种职业 ..... 16

1.3 买卖是真主恩惠于民的正当生计 ..... 21

1.4 商人犹如世界上的信使 ..... 23

1.5 相信自己，力争做一个有价值的人 ..... 27

第二章 遵守教规 ..... 35

2.1 人只是天地万物的“代治者” ..... 35

2.2 忠于你们所受的信托 ..... 37

2.3 经商必须恪守公正和远离不义 ..... 42

2.4 多做有益于与己交易者的事 ..... 43

2.5 坚持生意人的宗教操守 ..... 46

第三章 未雨绸缪 ..... 48

3.1 考核关于你们工作的报告 ..... 48

3.2 彼此间达成定期借贷协议 ..... 54





3.3	服从主事人·····	63
3.4	主动去做应该做的事情·····	67
3.5	以人为本，构建和谐企业·····	72
<b>第四章</b>	<b>坚韧不拔</b> ·····	<b>77</b>
4.1	相信真主与坚忍者同在·····	77
4.2	坚韧、耐性和吃苦耐劳·····	82
4.3	比别人跑得快，才能获得成功·····	86
4.4	雄鹰冲出鸟巢，就该比鸟儿飞得高·····	90
4.5	一个人靠他的努力和坚定才上升·····	95
<b>第五章</b>	<b>重诺守约</b> ·····	<b>100</b>
5.1	诚信无欺乃经商之本·····	100
5.2	秉公地谨守衡度·····	107
5.3	赚钱要赚正当的钱·····	109
5.4	蒙人钱财如同骗人生命·····	113
5.5	重诺守约为天命和圣行·····	116
<b>第六章</b>	<b>开拓进取</b> ·····	<b>122</b>
6.1	出类拔萃必须敢为人先·····	122
6.2	叫响自己的字号·····	132
6.3	牌子是被逼出来的·····	139
6.4	要有异乎寻常的决心和见识·····	144
6.5	凭自己的财产和生命而奋斗·····	149
<b>第七章</b>	<b>把握机遇</b> ·····	<b>154</b>
7.1	机遇关乎生死存亡·····	154
7.2	谁想得到良机，就应该去争取·····	159
7.3	机遇是勇者创造出来的·····	162

7.4	不放走一丝一毫的获利机会 .....	168
7.5	要有抢占商机的胆识和魄力 .....	172
<b>第八章</b>	<b>慧眼识人</b> .....	<b>175</b>
8.1	生意是人的试金石 .....	175
8.2	兄弟和朋友同等重要 .....	178
8.3	不能与人交流就毫无价值 .....	181
8.4	永远不要结交心怀恶意的人 .....	187
8.5	驼群虽众，千里骑难得 .....	190
<b>第九章</b>	<b>睿智不惑</b> .....	<b>195</b>
9.1	相信真主施恩于谁必定使他精于学问 .....	195
9.2	学深识广才能成为同侪中的佼佼者 .....	200
9.3	“对于有理智者，此中确有许多迹象” .....	204
9.4	完整的知识在于应用 .....	208
9.5	传授知识和技能是最重要的遗产 .....	215
<b>第十章</b>	<b>防患未然</b> .....	<b>218</b>
10.1	做什么事情都要三思而后行 .....	218
10.2	忍耐些，不可过于任性 .....	222
10.3	理财避险的七大要领 .....	227
10.4	依法维护自己的合法权益 .....	237
10.5	面对失败不要灰心、忧愁和气馁 .....	240
<b>第十一章</b>	<b>广结善缘</b> .....	<b>243</b>
11.1	寡恩的人，是不会成功的 .....	243
11.2	把一部分财富贡献给社会和穷人 .....	246
11.3	相信真主喜欢万事谦和 .....	254
11.4	应当排解兄弟间的纷争 .....	257





11.5 绿色,“安拉赋予你以它的管理人角色” ..... 261

## 第十二章 自强不息

——中国穆斯林商务的艰辛发展..... 266

12.1 唐代穆斯林商务..... 267

12.2 宋代穆斯林商务..... 271

12.3 元代穆斯林商务..... 275

12.4 明代穆斯林商务..... 279

12.5 清代穆斯林商务..... 285

12.6 民国穆斯林商务..... 289

12.7 当代穆斯林商务..... 297

## 尾 声

——再创穆斯林国际通商新辉煌..... 308

## 附 录

### 一个回族企业家的追求

——记北京星牌集团董事长甘连舫..... 318

### 穆斯林儒商的风采

——记西安三宝双喜集团总裁沙鹏程..... 331

### 唯有真诚最动人

——记中国民族贸易促进会副会长吴晓静女士..... 340

后 记..... 348

# 引子

## ——弘扬穆斯林重商济世之传统

当今世界，有超过 15 亿不同肤色、不同种族、不同语言的人们信仰伊斯兰教，他们被称为“穆斯林”。与其他宗教不同，伊斯兰教重信仰，亦重务实；重来世，亦重现世；重精神，亦重物质。故此，伊斯兰教倡导穆斯林要自食其力，鼓励用自己的劳动从事农、工、商等各种职业。《布哈里圣训实录》载：真主之使者穆罕默德讲，“任何人所吃到的食物，再没有比用自己的劳动所得的食物更高尚的了。真主的先知达伍德，确是一位自食其力者。”尤其对穆斯林商人，先知穆罕默德给予极高的评价，认为“他们犹如世界上的信使，是真主在大地上的可信赖的奴仆”。

穆罕默德如此赞誉自食其力的劳动者和穆斯林商人，并且在他的倡导下，形成了穆斯林重商济世的优良传统。追寻穆圣及穆斯林商人的足迹，我们可以看到这一传统的继承和发扬，有着以下几个方面的重要缘由：

### 第一，这与穆圣牧羊和从商的经历有关

早在童年时期，失去父母的穆罕默德就帮有钱人家放牧羊群。12 岁后，他跟随伯父艾布·塔利卜经常出门做长途贸易，往来于麦加与叙利亚之间。在经商过程中，他广泛接触到了自然和社会，目睹了浩瀚无垠的沙漠、令人赏心悦目的绿洲以及沿途的城市与村庄；聆听了一些犹太教徒和基督教徒的演讲，诗人吟诵的诗歌和各种各样的故事。这些经历，使年轻的穆罕默德不仅熟悉城市生活和游牧生活，而且对犹太教、基督教、波斯的宗教





穆

罕

德

林

青

道

和许多部落宗教也十分了解。同时他还掌握了观察天气变化、预报风沙来临、为骆驼治病等本领。

面对纷繁复杂的自然和社会，穆罕默德养成了思索的习惯，常常独自苦思冥想自然和社会中许多令人不解的现象，希望能找到解决问题的钥匙。他在25岁时，受雇富孀赫蒂澈经商，表现出卓越的机敏和才能，为赫蒂澈所爱慕，不久二人结为夫妻。这一婚姻使穆罕默德获得了财富和地位，由此跻身于麦加社会上层，为他以后创教和传教提供了条件。以后，穆罕默德便经常到麦加以北5公里的希拉山洞里“避尘隐居祈祷”，昼夜沉思，追求真理。在他40岁那年——伊斯兰历610年9月的一天，穆罕默德首次得到真主安拉的“启示”：天使手捧经卷要他宣读，要他崇拜安拉，要他传播真主所喜悦的伊斯兰教。

在真主安拉的“启示”中，多次提到劳动、工作和经商济世。《古兰经》曰：“我在你之前所派遣的使者，没有一个是吃饭的，没有一个是来往于市场之间的。我使你们互相考验，看看你们能忍耐吗？你的主是明察的。”（25：20）<sup>①</sup>“人啊！你必定勉力工作，直到会见你的主，你将看到自己的劳绩。”（84：6）为此，穆圣在创教传教过程中，始终把造福民生的经济生活放在重要位置。据阿里传述，穆圣说：“真主喜欢他的仆民，寻求合法的生计。”艾奈斯之子马立克传述，穆圣说：“寻求合法的生计是每个穆斯林应尽的职责。”海迪杰之子拉菲尔传述，有人请教穆圣：主的使者啊！哪种谋生最正当？穆圣说：“亲手劳动，合法经商。”

对穆圣经商，曾有诸多非议。其实，决定一个人崇高与否，并不在于他的职业，而取决于他的信念和目标。众所周知，共产主义的创始人之一恩格斯就曾经是商人，而且还赚了不少钱，这

<sup>①</sup> 本书引用《古兰经》经文，均出自马坚译本，中国社会科学出版社，1981年版。括号中的数字前面为章，冒号后面为节。

在世俗看来简直是不可思议的。但事实就是这样：在1818—1849年革命失败后，欧洲各国反动政府变本加厉地对革命者进行迫害，使马克思在经济上濒临绝境。为拯救革命事业于危难之中，恩格斯毅然从事商业，以便从经济上接济马克思和其他革命者。关于这一点，在马克思给恩格斯的一封信中可以得到证明，他在信中写道：“没有你，我永远不能完成这部著作（指《资本论》），坦白地向你说，我的良心经常被梦魇一样感到沉重，因为你的卓越才能主要为了我才浪费在经商上面。”<sup>①</sup>

恩格斯从事经商活动，也曾遭到许多人的责难和中伤。但是，恩格斯坚定地认为，他的经商活动，完全是为了革命事业的需要。所以，不管什么冷嘲热讽、恶意中伤，他都毫不动摇，并且公开声明：“要是有人想要在这方面责难我，那他就会遭到惨重的失败。如果我有把握明天在交易所赚它100万，从而能使欧洲和美洲的党得到大批经费，我马上就会到交易所去。”<sup>②</sup>从穆罕默德到恩格斯，他们行商赚钱的经历，再次给人们以有益的启示：财富是成就伟业的一种力量，赚钱还为了使信念和目标更好地得以实现。

## 第二，这与伊斯兰的重商传统有关

埃及著名学者艾哈迈德·爱敏在《阿拉伯—伊斯兰文化史》中指出：11世纪，商业活动——无论是海上还是陆上——异常活跃，由此开阔了人们的地理视野。穆斯林商人信誉好，平等待人，被奉为楷模。甚至妇女也投入了商业活动。据记述，在波斯北部一些地区，买卖活动是在家里进行的，做生意的正是妇女。那时，许多著名大商人的名字被作为富足的象征。每个地区都有自己独特的商品，精明老练的商人便根据他们的经商经验，将这些商品从一处运往另一处。各个商业区域都出现了提供住宿、休

① 《马克思恩格斯全集》第31卷，人民出版社，1971年版，第301页。

② 《马克思恩格斯全集》第35卷，人民出版社，1971年版，第445页。





息的场所。这些地方为投宿的商人服务，也可作兵站或成为邮差的驿站。

由于商业贸易的扩大及携带货币不仅困难而且担风险，阿拉伯人学会了支票的使用，他们称之为“苏福台斋”。纳赛尔·海斯鲁收到了阿斯旺一位商人给他的一张五千迪尔汗的支票，标明由伊扎布的一个代理人代办支付事宜。支票上写着“请按纳赛尔所要求的数额支付给他并给他上账。”据伊本·豪戈勒讲述，他曾看到一个商人有一张四万两千第纳尔的支票。这说明，阿拉伯人已将支票的使用引入了商业活动。当时的兑换商、代理人起着今日银行的作用。阿拉伯人的海上活动并不亚于他们的陆上活动，由此产生了“航海家辛迪巴的传说故事”。当时穆斯林经商最重要的海洋是地中海和印度洋。他们用骆驼将商品运到苏伊士，再到希贾兹，然后到印度洋。他们乘骆驼用七天时间穿过大沙漠，从海拉马到达古勒祖木或红海。他们在海上航行，乘坐的是大帆船，甚至有人说，大的帆船可载几千人，船上还装着他们的商品。这些商人的成功激励了他们的同胞，于是很多人纷纷从商做生意以牟取利润。《一千零一夜》里充满了描写商人长途跋涉、探险、失踪的故事。当时的中国和俄国为这些贸易活动提供了广阔的天地。

商业活动普遍激发了人们的独立自主意识，使他们较之那些无力养活自己，只能靠王公大臣的施舍度日的学者、文人的处境要优越得多。商人开始是白手起家的，他们通过不断的冒险，聚敛财富，有的商人赚得十几万甚至更多的第纳尔。这是物质方面的获利。至于精神的收获，那便是领略了异国的风情、各国的宗教、不同的习俗等等。即使满载货物的商船哪一天沉入海底也不要紧，只要人平安无恙，一切均可重新开始。人们就是以这种思维方式来对待生活的。

商业贸易还带动了工业、农业和科学技术的蓬勃发展。阿拉伯人运用他们自己发明的科学技术，运用他们向希腊人学到的科



学知识以及向其他民族借鉴的经验，努力发展自己的工业。当时，大工业主要分布在伊斯兰帝国境内的各大城市，例如，纺织、造纸在埃及，撒马尔罕也有造纸业；地毯制造业在法里斯，等等。埃及的台尼斯以纺织工业著名，纺织品由亚麻和丝绸制成。台尼斯的布是白色的，而也门的布则像春天五颜六色的花朵。

农业在这个时代也取得了长足的进步，整个伊斯兰世界甚至可以自给自足。伊拉克盛产小麦，印度出产大米，巴勒斯坦和埃及产芋头。各地的葡萄种植业都很发达，葡萄种类繁多，每个地区各有自己的优良品种，如也门的葡萄便很有名。当时有两大水果最著名：佛手柑和酸橙。这两种水果在当时十分罕见，是从印度带到阿曼、巴士拉、伊拉克和叙利亚的。西瓜产地以法里斯北部地区最为著名，那里的西瓜品种优良，因此多被晾成西瓜干运往伊拉克。<sup>①</sup>

第三，这与穆斯林商人对传播伊斯兰教的卓越贡献有关

在伊斯兰教发展史上，教与商有着不解之缘。伊斯兰教鼓励经商，而商业活动反过来又促进了宗教的传播。《剑桥插图伊斯兰世界史》曾这样记述从伊斯兰圣地走向世界的穆斯林商人：16世纪，越来越多的阿拉伯人作为商人从阿拉伯半岛南部地区（即哈德拉毛地区）沿着印度洋商路向外扩散。他们移居到东非、南亚和东南亚的滨海通商贸易城镇，有些在那里永久居住下来。这些阿拉伯商人中有许多也是赛义德<sup>②</sup>，也就是说，他们自称是先知的女婿——阿里通过艾哈迈德·本·伊本·穆哈吉尔（据说此人在10世纪时从巴士拉移居到哈德拉毛地区）

<sup>①</sup> [埃及] 艾哈迈德·爱敏著：《阿拉伯—伊斯兰文化史》第六册，赵军利译，商务印书馆，1999年版，第215~220页。

<sup>②</sup> “赛义德”，伊斯兰教教职称谓。阿拉伯语音译，原意为“首领”、“先生”，转义为“圣裔”。在穆斯林学者的著作中，凡提到阿里之子哈桑和侯赛因及其子孙时，总要在他们名字前加“赛义德”，以表示他们是圣裔。

