



先秦商经

贾玉宝 著



中国矿业大学出版社

中国商业思想的源头

先秦商经

贾玉宝 著

中国矿业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

先秦商经 / 贾玉宝著. —徐州:中国矿业大学出版社, 2018. 11

ISBN 978-7-5646-4073-6

I. ①先… II. ①贾… III. ①商业史—中国—先秦时代 IV. ①F729.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 180314 号

书 名 先秦商经

著 者 贾玉宝

责任编辑 侯 明

出版发行 中国矿业大学出版社有限责任公司

(江苏省徐州市解放南路 邮编 221008)

营销热线 (0516)83885307 83884995

出版服务 (0516)83884895 83884920

网 址 [http://www. cumtp. com](http://www.cumtp.com) **E-mail:** cumtpvip@cumtp. com

印 刷 深圳市长江印刷有限公司

开 本 787×960 1/16 印张 22.5 字数 380 千字

版次印次 2018 年 11 月第 1 版 2018 年 11 月第 1 次印刷

定 价 88.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

《先秦商经》特别页

顾 问：

- 冯冠平 深圳清华大学研究院创始院长、教授
萧庆元 中国矿业大学教授
马蔚华 招商银行原行长
任汇川 中国平安集团总经理、平安信托董事长
肖遂宁 PAG 太盟亚洲资本合伙人及中国区主席
刘宝瑞 深圳第壹金融集团董事长
王 骥 海王集团党委书记
蔡达建 高特佳投资集团董事长
严志荣 兆驰股份副总裁

策 划：吴秀斌 彭 巍

法 顾：栗向阳

支持机构：

- 深圳九畹投资有限公司
中国矿业大学校友投资俱乐部

序

本书作者贾玉宝，是我在中国矿业大学工作期间钟爱的学生之一。为我所钟爱的，一般都是功业心强、多奇思异想、文学功底比较厚实的学生。玉宝自然也有这些优点，所不同者，只是他给予我的惊喜比他人更早、更多。从在学期间，到毕业之后，他总有或大或小的喜讯不断传到我的耳中。

最新的惊喜则来自这本《先秦商经》。玉宝几年前才生出梳理先秦商业文化的念头，如今就把书稿寄到了我的手中。成书之快令我欣喜，但书名却让我为之担心。先秦的商业史料并不充裕，文字又古奥难解，这是众所周知的，何况他要写的是“经”呢。国人尊之为“经”的著作，无不是某一学术领域或某一学派的“元典”，亦即具有首创性、广阔性、深邃性的文化经典。玉宝书名《先秦商经》，是否有点妄为了？

读罢书稿，我的担心变成了开心，他的新作的确是一部“经”味儿十足且适合现代读者（尤其那些饥渴于先秦商业文化的读者）阅读的好书！

第一，它全面梳理了先秦商业巨子的思想。

改革开放以来，先秦商业思想研究逐渐成为学术热点，学者们纷纷对先秦商业的成因、形态、发展过程、商人群体及其商业思想等方面，发表了许多有价值的见解。但纵观有关论著，却少有全面整理先秦商家思想的作品面世。于是这一领域便有了“只见张说、李说，却不见古人之说”的尴尬。

《先秦商经》在相当程度上结束了这一尴尬局面。作者精心考辨得自《左传》《国语》《管子》《论语》《史记》《吴越春秋》《越绝书》《范子计然》《计然曰》的诸多史料，为先秦商业巨子范蠡、管仲、子贡、白圭各立了一“经”一“传”，计成书八卷。以“传”见其人其世，以“经”述其道其术，“经”“传”互补，大可以让读者全面、深入地了解先秦商业思想。

第二，它填补了商家无“经”的历史空白。

先秦是中国历史的一个重要时期，彼时的诸子百家学说对后世影响十分深远。所谓“诸子百家”，据《汉书·艺文志》的记载，数得上名字的共有一百八十九家，而流传较广、影响较大的，归纳而言，不过十二家而已。司马谈更约而言之，他

按“务为治者”的标准，只论述了阴阳、儒、墨、名、法、道德这六家。令人遗憾的是，不论十二家或六家之说，其中都没有“商家”。这当然很不公道。先秦时期不仅有了发达的商业活动和业绩惊人的商业巨子，而且巨子们的思想和实践都直接影响着当时的社会治乱和家国安危。范蠡助勾践亡吴复越，管仲助桓公兴齐称霸，“子贡一使，使势相破，十年之中，五国各有变”：存鲁，乱齐，破吴，强晋而霸越，哪一件不是惊天动地的“务为治者”之举？当然，先秦商家的湮没自有来由。一者，巨子们没有用文字及时记录自己的思想；二者，历代王朝无不奉行“重农抑商”的国策，文臣、文士们怎敢为撰写商经去冒天下之大不韪？不过遗憾还是客观存在的，单凭零星、散乱的记载和“简篇错乱、文字夺误”的《管子》，怎能满足后世读者的需要？

唯其如此，人们才会把《先秦商经》视为填补空白之作，是作者对先秦商业文化建设的一大贡献。作者不仅全面梳理了先秦商业巨子们的思想，而且取精用弘地将其整合为一个系统，并做了清晰明快的论述。其中的“范蠡商经十八则”“管仲商经三十六则”“子贡商经二十八则”“白圭商经五则”无疑是全书精华之所在，而这四卷商经里的“原文”则尤为精华中之精华。

为了眉目清楚，作者对于商经的每一条目都以“原文”“释文”“评点”三层递进成文，冀图以“原文”呈现先贤思想的本来面目和声口，以“释文”方便读者明了“原文”的要义，以“评点”引导读者展开古今之间的联想，收得以古鉴今、以今解古之效。

“原文”或可称作“经”文，因为它并无作者点墨掺入，纯系古人之言，其原汁原味，庶几元典。“经”文所占篇幅最小，意义却最重大。窃以为它是《先秦商经》一书的精魂，有了它该书才有“经”味儿，才能和《先秦商经》之名相符，并在先秦商业思想研究领域领有一席之地；它又是作者立论的张本，书中的其他文字均由它而来，或直接或间接地服务于它：“释文”诠释它，“评点”发挥它，“考辨”证实它确系历史真实存在，连那四卷独立成文的“传”也只是为读者提供知人论世、深解原文所需的时代背景和人物资料而已。

第三，它彰显光大了先秦商业思想的价值。

读完全书，读者都会感受到先秦商业思想的不灭光焰与强大的生命力。

光焰和生命力首先来自范蠡、管仲等先贤。他们虽然言商、从商，却富有政治家

的头脑、外交家的经验和哲人的智慧。面对交易活动，他们的目光从不停滞于交易双方和一时得失；商业之于国运，商业之于民生，商家应有智、勇、仁、强等资质，甚至如何实施、应对两国间的“贸易战”，无不是他们经常思考和践行的。他们的思想如深渊一潭，实有蛟龙在焉。

光焰和生命力也来自作者对于“经”文的标目和评点。

《范蠡商经》和《管仲商经》义繁文丰，作者遂在卷下分篇，篇下分目。比如《范蠡商经》即分为“势篇”“术篇”“人篇”三篇，每篇又各涵容六个条目。作者为“篇”与“条目”的命名是认真的。先已想到“势”“术”“人”乃经商三大要诀（商势即大势，为商要明势；商术即战术，为商要知术；商法即人法，为商先为人），这才以它们为《范蠡商经》诸篇标目。换言之，按建构体系的设想为范、管们的思想分“篇”、分“条目”，并赋予它们一个恰当的名称，已经成为作者彰显先贤思想精华的重要手段。这一系列名称犹如一块块地标，无言地告诉读者先贤们的思想疆域是何等广阔和深远。

分篇编目并非单纯的技术性工作，发掘史料蕴含的思想价值、理清它们之间的逻辑关系，才是这些工作的本质意义。“看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛”，没有深厚的古文修养、高度的思辨能力和坚毅的性格，是断难编出纲举目张、层次井然的“经”文的。

当然，最能彰显、光大先贤思想的是作者写下的“评点”。

他对《范蠡商经》之“商魂”评点如下：

“持盈不溢，与天同道；定倾不乱，与地同道；节事不费，与人同道。此天地人三与之道，同为范蠡为政为军为商生涯所遵循，是其商学的最高境界，是其不灭的商魂。企业强盛时要 hold 住，持盈莫骄；企业危机时要 hold 住，定倾莫乱；企业平时要 hold 住，节事莫费。很多企业 hold 不住，平时毛手毛脚，强盛时大手大脚，危机时手忙脚乱。”

他对管仲商经“战流篇·得粟夺流”做了这样的评点：

先从伊尹（商朝的宰相）用“得粟夺流”之计灭夏建商引出一段议论：“春秋战国五百年以军事战争为主，以经济战争为辅。当代国际社会以经济战争为本，以军事战争为末。单纯的‘世界工厂’国家无法掌控‘来天下之财’的产业和财富

链条主导权，不可不思之。”继之则以事及美苏两国的“万塔计划故事”考辨、美日两国的“广场协议”以及国际大鳄索罗斯做空泰铢的史实，再三申说当代社会商战之诡谲与利害。

再如他对管仲商经“战流篇·城阳灭位”的评点。

他首先指出管子用来“反腐”的不过是一种“缪术”，亦即“巧术”“诈术”，随后即援引了历史上唯一的反腐成功案例，详说雍正反腐的三大策略和取得的实效，并在结末指出：“单纯两相比较而言，雍正反腐是治本，管仲的城阳灭位之谋只是为了杀一儆百，是治标，其效果要大打折扣。”

.....

如此纵横天下、勾连古今的评点，既能为先贤的思想刮垢磨光，焕发其固有光彩，凸显其现实价值；又能使“经”文联结上现代商业，增添了本书思维广阔、深邃的特色；还能触发读者的警觉，激发其联想，大开他们的脑洞：实可谓一举三得。

我屡屡称许《先秦商经》，还有一层不得不说的原因，即它是一本挺有趣味的书。读它的“传”可得“情趣”，读它的“经”可得“理趣”，单看它的文字也不时可得“谐趣”。玉宝没有沿用以往写赋的语言风格，他变雄阔古雅为洗练诙谐，无论述史、明道，其文字都自然流畅，还不时嵌入“欠扁”“元芳怎么看”“你懂的”之类的“网络语言”，其风趣幽默有时真的让人忍俊不禁。改变语言风格，于作者是相当困难的，这犹如武士放下习用的戈矛，舞起单刀对敌。玉宝这样做了，说明他在主动适应当代读者的阅读口味。我钦佩他对读者的尊重，更钦佩他勇于尝试的勇气。

《先秦商经》很快就和读者见面了，它将由中国矿业大学出版社出版。出版社推出此书是非常适时的。试看 2018 年的世界，反恐战场硝烟未散、国与国的“贸易战”频发，形势之紧张、吊诡，几乎和我国两千多年前的春秋战国时期相同。因此对于今天的读者，崇古而不泥古、解析“多事之时，大争之世”之商业思想的《先秦商经》，肯定是与他们贴得很近的阅读物。

我期待商界和非商界的人士都能读读这本书，因为它有益家国，有益企业，也有益一己之身！

序

我也期待玉宝能有更多的新作问世,像弗兰西斯·培根那样不辍笔耕,“为了解决人类生活中的各种问题和困难!”

A handwritten signature in black ink, consisting of three characters: '萧永元' (Xiao Yongyuan). The characters are written in a cursive, expressive style.

2018年9月6日

《先秦商经》总论

缘起。写这本书，一是日常投资选项目时颇受范蠡反周期投资理论、白圭弃取理论影响，二是2014年11月1日在江苏宿迁秀强股份(SZ. 300160)出席恩师萧庆元先生从教50周年纪念会上，萧老殷殷勉励，激发创见，于是集腋成裘，三年成书。

主旨。春秋战国五百余年，政治大争，文化崛起，商业繁兴，堪为中华五千年文明的第一个黄金时代。当此时，国家格局被打破，经济形态被调整，天下观念被弘扬，人人有思考的自由、流动的自由、经商的自由。于是，手工业者演为墨家，农耕者演为农家，经商者演为商家，善隐者演为道家，知礼者演为儒家，改革者演为法家。诸子百家初以杨朱利己之学、墨翟贵他之学并为显学，此后法家儒家相继崛起，商家虽和法家一样，都是经世致用之学，但为政者不彰，延至今天，商家终成显学，但传统商学几乎泯灭。故本书欲明证商学是先秦诸子百家的一学，明证商家是先秦诸子百家的一家，为商哲继绝学，为商学明体系，为商术证是非，为商道传薪火。

内容。先秦典籍以政治为本，记述商业的少；记述商业的部分，又重商道，轻商术，重宏观，轻微观，黄仁宇说中国缺少数目字管理，其来有自。故本书不作商史，重个案实证，以先秦商家四子(管子、范蠡、子贡、白圭)为研究对象，分《管子传》《管子商经》《范蠡传》《范蠡商经》《子贡传》《子贡商经》《白圭传》《白圭商经》八卷。八卷内容从《左传》《战国策》《国语》《史记》《论语》等典籍获得，以还原商家商学历史真实，不妄语，不以讹传讹。

1. 先秦商业生态

《史记·货殖列传》记述的先秦商业生态：

列国物产分布图：① 太行山以西：盛产木材、竹子、楮木、野麻、旄牛尾、玉石。② 太行山以东：盛产鱼、盐、漆、丝、美女。③ 江南：盛产楠木、梓树、生姜、桂花、金、锡、铅、朱砂、犀牛、玳瑁、珠子、象牙兽皮。④ 龙门、碣石山以北地区：盛产马、牛、羊、毡裘、兽筋兽角。⑤ 铜和铁山中到处都是。⑥ 巴蜀：盛产栀子、生姜、朱砂、石材、铜、铁、竹木器具。⑦ 燕国：盛产鱼、盐、枣、栗。⑧ 齐国：盛产桑

麻、彩色丝绸、布帛、鱼盐。⑨ 合肥：盛产皮革、鲍鱼、木材。⑩ 豫章：盛产黄金。
⑪ 长沙：盛产铅、锡。⑫ 番禺：盛产珠玑、犀角、玳瑁、水果、葛布。

农工商虞四业图：① 农：种田。② 工：做工。③ 商：买卖。④ 虞：开发山泽矿藏。

先秦及汉富豪榜：① 范蠡，在陶，经营农副养殖业，家累万金，子孙继业。② 子贡，经营珠宝丝绸，结驷连骑，与国君分庭抗礼，经营传子。③ 白圭，经营谷物、丝、漆，团队协作，强化经营管理。④ 猗顿，山西，范蠡弟子，经营池盐业，富比陶朱。⑤ 郭纵，邯郸，经营冶铁业，富比王侯。⑥ 乌氏倮，西北地区，经营畜牧业，秦始皇诏令位同封君。⑦ 寡妇清，巴郡，经营朱砂矿，数代经营，秦始皇为其筑女怀清台。（以下为汉时）⑧ 卓氏，临邛，开采铁矿，僮仆千人。⑨ 程郑，临邛，经营冶铸业，财富同卓氏。⑩ 孔氏，南阳，经营冶铁业，养鱼，乐施好赐，雍容稳重。⑪ 曹邴氏，鲁地，冶铁，兼租赁、放债、经商。⑫ 刁间，齐地，经营渔盐业，收留奴隶，同甘苦。⑬ 师史，洛阳，经商，物流车辆数百。⑭ 宣曲任氏，秦亡用地窖储藏米粟，楚汉战争获利，崇尚节俭，致力农田畜牧，数代富有。⑮ 桥姚，边疆，经营畜牧业，牛马无算。⑯ 无盐氏，长安，吴楚七国之乱时放高利贷致富。

先秦及汉小富豪榜：不可胜数。《史记·货殖列传》：“若至力农畜，工虞商贾，为权利以成富，大者倾郡，中者倾县，下者倾乡里者，不可胜数。”（意即：至于那些致力于农畜业、工业、采矿业、渔猎业和经商的人，凭借财势而成为富人，其财力大者压倒一郡，中者压倒一县，小者压倒乡里，那更是多得不可胜数。）

司马迁的观点有着后世自由经济学派的影子：“故待农而食之，虞而出之，工而成之，商而通之。此宁有政教发征期会哉？人各任其能，竭其力，以得所欲。故物贱之征贵，贵之征贱，各劝其业，乐其事，若水之趋下，日夜无休时，不召而自来，不求而民出之。岂非道之所符，而自然之验邪？”（意即：所以，市场靠农民耕种以获得食物，靠虞人采矿以获得物品，靠工匠制造以获得器具，靠商人贸易以流通货物。这需要官府征发百姓、约定期限、强制命令吗？不需要，人们都凭自己的才能，竭尽自己的全力，来满足自己的欲望。所以，低价货物能高价出售，高价货物能低价购进，人们各自努力经营本业，乐于从事自己的工作，就像水从高处流向低处，他们日日夜夜没有休止，不用召唤便会前来，不用请求便会生产。这难道不是符合人性逐利规律并被实践检验的吗？）

司马迁称商人是素封之王，不用朝廷赐封的市场商业化之王。

2. 先秦商业齐国案例

观管范端木四子履历,都和齐国有关。管子治齐,范蠡在齐致富,子贡后期在齐为官经商,白圭也有在齐的经历,不由生出一叹:天下商家归于齐。其原因何在?

前 1039 年,姜子牙封齐建国,定都营丘(今临淄)。据《史记·齐太公世家》记载:“太公至国,修政;因其俗,简其礼;通商工之业,便鱼盐之利;而人民多归齐,齐为大国。”

这包含几层意思。一是定“通商工之业,便鱼盐之利”为国策。齐国初建时沼泽遍布,土地盐碱化严重,自然条件恶劣,不利农业经济发展(参见《汉书·地理志》“齐地负海瀉卤,少五谷,而人民寡”)。姜子牙结合早年经商实践及齐地特点,不仅重视农业,还利用齐地鱼盐资源,大力发展冶炼、纺织、渔盐等工商业,并积极与列国通商,是为重商国策。姜子牙《六韬》称:“大农、大工、大商,谓之三宝。”“人君必从事于富,不富无以为仁。”这大概是最早关于政府重视发展商业的记载。

二是为了保证重商国策得以贯彻,姜子牙在政治上采取“因俗简礼”的政策。“因其俗,简其礼”,“平易近民”,“以俗治国”,即尊重齐地原住民东夷人的文化传统,不强制推行周礼。同时采取“尊贤尚功”的用人政策,包括使用东夷土著人才。用人政策包括“六守”“八征”“六不用”。“六守”是选拔人才的标准,具体指仁、义、忠、信、勇、谋六个方面;“八征”是考察人才的办法,通过对话、辩论、间谍、问德、处财、女色、处难、饮酒等全面了解人才;“六不用”是否决用人的方法,就是奸佞、沽名、济私、拆台、结党、嫉贤的人不能用。“因俗简礼”“尊贤尚功”两项政策促进了周文化与东夷文化的融合,保证了重商政策的实施,为齐文化的确立和勃兴及齐国称霸奠定了基础。

三是在重商国策之下,齐国冠带衣履,鱼盐畅销天下,流通列国,“人民多归齐,齐为大国”,齐国由偏僻荒凉的小国、穷国,逐步发展成为雄踞东方的大国、富国。这充分证明姜子牙的重商国策是齐国富民强国的正确选择。姜子牙身上被贴的成功标签太多了,后人忽视了他的重商思想,这是需要纠正的。

前 685 年,姜小白即位,是为齐桓公。桓公拜管仲(前 723~前 645 年)为相。管仲延续姜子牙的重商国策,积极发展工商业,以利驱动天下,无利不言,无功不

谋,比姜子牙有过之而无不及。对内,管仲见齐国有盐资源优势,就提出了官山海国策,实行盐专卖,仅食盐出口到各内陆诸侯国,就得“成金万一千余斤”。对外,管仲建议齐桓公下令为列国商人建宾馆。对驾一辆马车前来的商人,齐国提供住所,免费提供食物;对驾三辆马车前来的商人,齐国另外免费提供马料;对驾五辆马车前来的商人,另外再提供仆人服务。结果是“天下之商贾归齐若流水”。可以说,管仲是招商引资世界第一人。

管仲重商思想的核心是以国家权力控制获利渠道,或将盐铁等行业国家专营,或变相掠夺世族财阀财富,从而由国家来重新分配社会财富,实现富国强兵,这被后世诟病为“利出一孔”的管仲陷阱。管仲重商政策让齐国很快成为东方强国,纵横四十年无敌手。管仲帮助桓公先后主持三次武装会盟,六次和平会盟,还辅助周王室一次,史称“九合诸侯,一匡天下”。

在姜子牙的开创下,在管仲的中兴下,齐国独占列国经济之鳌头,齐商自然因之。

齐国历经 818 年,包括姜齐 653 年,田齐 165 年,齐商自然也一路成长、发展、壮大,享誉列国。可以举证齐商辉煌的业绩之处有:齐国农业发达,农副渔一体化发展,为列国最早;齐国盐铁兴旺,盐居列国之最,冶炼技术高超,青铜器数量、品种、精品最多;齐国丝绸纺织业发达,丝织品已有罗、帛、纱、绫、绢、绮、纨、缟、锦等之分,锦又有归锦、贡锦、制锦、示锦、束锦之别,成语“齐纨鲁缟”就是对齐国丝织品的认可;齐国科技发达,齐国官书《考工记》是当时很重要的一部百工科技著作,齐国考工要求产品“工盖天下”“器盖天下”。

另一重要体现是,齐国首都临淄成为当时中国最大的工商业都市,后世赋以“东方古罗马”美誉。《史记·苏秦列传》记载了齐国首都临淄的商业盛况,说“临淄之途,车毂击,人肩摩,连衽成帷,举袂成幕,挥汗如雨”。成语“摩肩接踵”就由此而来,可见临淄商业之繁盛程度。春秋战国时,齐国刀币已成为一种区域性货币,流通于齐、燕、赵等国。西汉时人称临淄“人众殷富,巨于长安”。司马迁到齐地考察,不禁由衷称赞道:“洋洋哉,固大国之风也!”

齐商始于前 1039 年姜子牙封齐建国,失落于前 221 年秦灭齐。齐商由姜子牙开创,由管仲发扬,是中国海洋文明的早期体现,中国重商传统的正脉嫡传。齐商精神特质为务实、开放、包容。煌煌齐商 800 年,有待有识之士阐发。

3. 先秦货币战争

《管子》中有个莱国纂(zuǎn)朮(zǐ)贸易的案例。

莱国擅长染色工艺,生产了大量名叫纂朮的紫绢,这些紫绢在莱国市场过剩,一纯紫绢值一镒(四分之一两)金子,但拿到周朝去卖却值十斤金子。莱国商人获悉两地价差后,很快把紫绢收购一空,拉到周地去卖。这下周朝商人受不了了,钱不能光你莱国商人赚,或许采取了征发高额关税的措施,或许采取了市场保护主义的措施,总之让莱国商人无法销售紫绢,最后周朝商人用通用的筹码作为抵押,全部收购了莱国商人的紫绢。

如此一来,莱国商人手中握有等同货币的筹码,如同包括中国在内的许多当代国家握有美国债券一样,周朝商人手中握有足量的紫绢,如同美国市场消费全球商品一般,莱国商人在商品战争失败之后,只能希望这些筹码不被贬值,并且尽快兑换成周朝货币,同时只能希望本国货币不要升值,再尽快由周朝货币兑换成本国货币。

《管子》因此总结说:“故可因者因之,乘者乘之,此因天下以制天下。”意思是说,可以利用就利用,可以掌握就掌握,这就是周人利用天下来控制天下的情况。

《管子·国蓄第七十三》称,“三币握之则非有补于暖也,食之则非有补于饱也,先王以守财物,以御民事,以平天下也。”“三币”即珠玉、黄金、刀布组成的货币体系。意思是说,货币本身并非财富,而是控制财富的工具。

这里说下这个案例提到的用于抵押的通用筹码。首先,它已经有了点纸币的功能。最早的纸币是北宋时期的交子。宋代铜钱铁钱并用,四川地区专用铁钱。四川盛产盐、茶、丝绸,货币流通自然很大,但铁钱笨重,不易携带,于是在宋真宗时(997~1022)成都十六家富商就共同印制发行了代替铁钱的纸币交子。交子可以兑换现钱,也可以在市场上流通。后来,由于负责交子兑换的交子铺挪用吞没现钱,交子兑换不能保证,官府遂禁止商人发行,改由政府发行交子。案例所说的筹码是否是早期的交子,或者是一种可直接贴现的票据,或者是一种周朝发行的国债,抑或是政府背书的一种白条?总之,它不是金银珠玉等当时的币种,只是一种可兑换成金银的东西。即便这个案例下延到《管子》创作的下限西汉时期,这一做法也是非常先进的。

其次,周朝商人用筹码交易,而不是直接用货币交易,充分说明当时人们已经有

了开发各种金融工具的想法。至于这些筹码和货币是否是对应关系，还是超量印制筹码，就不得而知了。汉文帝刘恒即位后，为对抗同姓诸侯王的经济强势，他开放了铸币权，只设定了重量四铢、形制方孔圆钱的铸币标准。他的逻辑是，民间铸钱，官府既可节省铸钱费用，又可增加额外税收，至于到底铸了多少钱，就看民间的本事了。既然铸钱都没有限制，何况更早的周朝印制的筹码呢？

再次，周朝货币有点国际货币的功能。有人说，周朝无货币，全靠赏赐土地的恩惠获得被封诸侯国的忠诚以及纳贡的经济回报。其实不然，周朝王畿的人也要缴纳九种贡赋，最后一种叫币馀之赋。胡寄窗先生所著《中国财政思想史》认为，币馀之赋很可能是指《地官·泉府》记载的放贷利息收入，主管放贷的官方机构泉府是主管国家财政收入的重要部门之一，既然可以放贷，自然是有其货币的。东周时，列国已经自行铸造货币，如齐刀、晋布、越蚁鼻钱。再早期如西周，贝、铜贝、布币都可充当货币。总之，无论是西周还是东周，都是货币不统一的时期。既然货币不统一，大家贸易时总要有个货币兑换和结算机制。那么，又以哪种货币作为兑换基准呢？早期自然是周朝的货币。因此出现等同货币并可兑换成货币的筹码也就不足为怪了。

《管子》借纂此贸易案例，在说周以筹码制天下的同时，更是在说齐以刀币制天下。

说齐国货币前，还是先说说莱国。在姜子牙被封齐国之前，齐国所在的东夷地区的带头大哥就是莱国，势力相当强大。历史学家王献堂《山东古国考》记载：“莱国为宗主国，是逢公伯陵之后裔，其属国有纪国（时在今江苏赣榆县北部）、州国（今安丘市杞城）、维邑（今高密市，莫言老家）、棠邑（今平度市棠乡）及今胶东半岛各莱国地莱州、莱阳、莱西等国。”

姜子牙刚到齐国时，莱国就给姜子牙来了个下马威，发动了营丘之战，“莱侯来伐，与之争营丘”（《史记·齐世家》）。争营丘的结果是姜子牙不得不做出迁都的决定。后来，齐国在东夷地区站稳了脚跟，采取“猫捉老鼠”的游戏，不断蚕食莱国，并最终通过货币战争降服了莱国。

齐国铸的货币叫刀币，世称齐刀，以厚大精美著称，是齐国重视商业和商业发达的见证。《管子·轻重戊》：“令左司马伯公将白徒而铸于庄山。”由此可见，迟至春秋中期，齐国已经大量铸行刀币了。齐刀分为三字刀、四字刀、五字刀和六字刀，目前已经发现并著录的齐刀有“齐法化”“齐之法化”“安阳之法化”“节墨之

法化”“箠邦法化”“齐建邦长法化”等数种。其中“齐”“安阳”“节墨”均为地名，即今临淄、曹县、即墨。

《管子·轻重戊第八十四》记载了齐刀降服莱、莒两国的案例。

说的是莱、莒两国擅长农业，山上盛产柴薪。如何制服他们呢？管仲先下了三道命令：命人开采庄山铜矿，用铜铸成超量货币齐刀；命人用齐刀高价收购莱、莒两国的柴薪；命士兵屯垦。

莱国国君一想，如果用莱国取之不尽、用之不竭的特产柴薪，来超值换取齐刀，等聚集足够数量后，就可以以齐刀反制齐国。于是，莱国举国放弃了农业生产，估计连养殖蚕桑、由蚕桑织纂苾的事也省了，全部上山砍柴，然后把柴薪高价出售给齐国，而齐国几乎是不还价地全部购买。

如此过了两年，齐国下令停止买柴。而这时，失去农业生产的莱、莒两国的粮价已经高达每石三百七十钱，齐国才卖每石十钱，莱、莒两国百姓买不到粮食，大部分只好投降了齐国，二十八个月后，莱、莒两国成了齐国的附庸国，向齐国朝贡。

战国初期(前 567)，齐灵公连莱国的附庸国地位也不给了，率军一举灭莱，莱共立国三百余年。此时距管仲协助齐桓公“一匡天下”已经过去了一百年。

在姜子牙、管仲重商政策和思想的影响下，齐国工商业发达，国势强盛，成为最擅长打货币战争的国家。齐刀所指，无往不胜。可以设想，在战国前中期，随着齐刀在官府统一铸币权下的大量铸造，以及齐商遍布天下，齐刀背后的齐国信誉，齐刀作为列国准国际货币是可能的。可惜政改不力，军制落后，最后未能由齐国一统天下，其货币战争在齐亡后戛然而止。

4. 先秦商家六字箴言

管子讲礼义廉耻，范蠡讲富行其德，子贡讲仁智勇，白圭讲智勇仁强。先秦商家四子足可代表先秦商家。《先秦商经》要义可用六字箴言概括，是为：“智”“勇”“竞”“强”“仁”“和”。

(1) 商智第一：商必有智，无智不足明辨。

先秦商家周游列国，接触各色人等，间以战争不断，无智不足明辨市场，无智不

足明辨客户，无智不足政商博弈，无智不足保存自身，无智不足持续经营。所以管仲开免费迎宾馆招天下商贾来齐，所以范蠡为避齐国田常加害迁徙到陶，所以子贡向孔子问交友，所以白圭参阅天象周期经营农副业。《吕氏春秋·士容论·上农》说：“民舍本而事末则好智，好智则多诈，多诈则巧法令，以是为非，以非为是。”此论纵然是为法家重农抑商张目，也可说是古代重农抑商的重要根源，但亦指出商人多智。《左传·僖公三十三年》记载郑国商人弦高犒秦师，正是商人多智的一证。故商智第一。

(2) 商勇第二：商必有勇，无勇不足决断。

《史记·孔子世家》记载孔子陈蔡之厄，当时吴国伐陈，陈国到处是战场，孔子和弟子逃到陈国和蔡国之间的荒野，陈蔡发兵围住孔子。孔子等人被围数日后绝粮，多人发病，是子贡逃出重围，跑到楚国搬来救兵，救了大家，这是子贡的勇。《史记·货殖列传》记载，西汉七国之乱时，长安列侯封君必须出征，他们为配置兵机器人马要借贷，但绝大多数高利贷者认为这些侯爷的封地在关东，关东战事胜负未定，借贷没有有效抵押品，因此不肯借。无盐氏赌中央政府胜，拿出千金放贷，声明利息十倍。三个月后，大乱平定，无盐氏因此巨富。这是无盐氏的勇。再如古代丝绸之路，关山阻隔，海波万里，又有强盗出没，没有一个勇字是不行的。这个勇字演化为改革开放后的敢为天下先。故商勇第二。

(3) 商竞第三：商必有竞，无竞不足自立。

竞是春秋战国五百余年社会经济的基本形态，故韩非子说“多事之时，大争之世”（《韩非子·八说》），晏子说“凡有血气，皆有争心”（《晏子春秋·内篇杂下》）。这十六字极为精妙，可谓五百年春秋战国的精髓。春秋战国五百余年，既是政治大争，群雄逐鹿，争霸争统；也是经济大争，富国强兵，商贸亨通；又是文化大争，诸子竞说，百家兴起。这三个大争互为推动，同时勃兴，有史以来第一次。其气势之宏，其格局之大，其脉络之深，其影响之远，早已化为中华文明内在的骨、血、髓。不明竞的大背景，则不明何以先秦商家辈出。故商竞第三。

(4) 商强第四：商必有强，无强不足常守。

商强两意，一是做强，二是守强。做强是如何让企业做大，守强是如何让基业长青。管范端白之所以名世，是因为既做强，又守强。范蠡认为，企业强盛时要设法保持久远，保持强盛要顺从天道（见《国语·越语下》：“持盈者与天”）；天道满