

HUASHANG ZHILUE

陈如将 陈星 编著

华商智略

HUASHANG ZHILUE

华夏民族有着悠久的商业发展历史和灿烂的商业文化。商周和春秋战国及秦汉时期以来的2000多年间，创立了至今仍有借鉴价值的系列商业理论，涌现了一批富商巨贾。宋元明清以后的数百年间，产生了10大商帮。特别是20世纪以来，在华东、华南和港、澳、台地区以及东南亚各国，迅速崛起了一批华商富豪，尤其是最近30多年中国大陆的改革开放及市场经济大潮中茁壮成长起来的一大批新时代企业家、商界巨子，承继和发展了中华5000年文化中的易经思维和儒、道、墨、法、兵、阴阳、纵横家智慧，在市场竞争和国际商战中创造了异彩纷呈、硕果累累的非凡业绩。



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

陈如将 陈星 编著

华商智略

HUASHANG ZHILUE

华夏民族有着悠久的商业发展历史和灿烂的商业文化。商周和春秋战国及秦汉时期以来的2000多年间，创立了至今仍有借鉴价值的系列商业理论，涌现了一批富商巨贾。宋元明清以后的数百年间，产生了10大商帮。特别是20世纪以来，在华东、华南和港、澳、台地区以及东南亚各国，迅速崛起了一批华商富豪，尤其是最近30多年中国大陆的改革开放及市场经济大潮中茁壮成长起来的一大批新时代企业家、商界巨子，继承和发展了中华5000年文化中的易经思维和儒、道、墨、法、兵、阴阳、纵横家智慧，在市场竞争和国际商战中创造了异彩纷呈、硕果累累的非凡业绩。



经济管理出版社

ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

华商智略/陈如将, 陈星编著. —北京: 经济管理出版社, 2016.6

ISBN 978-7-5096-4369-3

I. ①华… II. ①陈… ②陈… III. ①华人—企业家—商业经营—经验—世界 IV. ①F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 094538 号

组稿编辑: 何 蒂

责任编辑: 小 白

责任印制: 黄章平

出版发行: 经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址: www.E-mp.com.cn

电 话: (010) 51915602

印 刷: 北京九州迅驰传媒文化有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 720mm×1000mm/16

印 张: 23.25

字 数: 422 千字

版 次: 2016 年 6 月第 1 版 2016 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5096-4369-3

定 价: 68.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部负责调换。

联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

华夏民族有着悠久的商业发展历史和灿烂的商业文化，是世界上最早重视商业发展的文明古国之一。大量的历史文献证明，华夏商业文明起步早，发展快。《易经·无妄六二》记述商人们不耕而获，专做买卖，经商牟利，表明公元前16世纪以前商人和商人阶层已经形成。《易经·卜辞》也有商人一次牵牛50头、搭载大量货物、结队贸易的记载，说明当时商品经营已达到较大规模。根据《易经·系辞》所载：商族祖先王亥，赶着牛车，载着布帛，深入其他部落，甚至跨过黄河北岸开展贸易。狄族部落的易氏头领贪恋财货，纠集族人暴力抢劫并杀害了王亥。王亥的儿子上甲微获知父亲被害原因，联合河伯部落讨伐北方狄族部落，杀了易氏头领，夺回财货，并将俘虏的狄族部落人员全部充作奴隶。

《管子·轻重甲》则讲述了商汤以商业谋略灭夏建商的重大历史事件。夏王朝统治者夏桀暴虐无道，赋敛无度，荒淫无耻，使万民愁苦。他宠爱有施氏之女妹喜，为其营建倾宫瑶台。妹喜喜欢倾听丝帛撕裂之声，夏桀令人搬来大量丝帛，专供妹喜撕裂以讨其欢心。又说当时夏桀拥有歌妓3万多人，国君、大臣及歌妓无不衣着锦绣，宫廷日夜歌舞升平，国都大道上很远就能听到宫殿内传出的悦耳歌声和动听音乐。曾被授以方国国政的伊尹便对方国之王商汤讲：作为一国天子的夏桀，不思虑增加天下财富，壮大夏朝经济，为天下百姓谋求福祉，长期沉湎于声色享乐，这是夏朝走向灭亡的征兆，也是商王您招徕天下民众、赢得民心的大好时机。他谏言组织亳地（今安徽亳州）的妇女，精心编织彩色丝绸，每匹丝绸可从夏桀那里换取100钟（64斗为1钟）粮食，既可以让商国百姓过上富足生活，又可借此削弱夏王朝的国家财力，涣散夏国民心。商汤采用伊尹之谋，为后

来武力灭夏，创建中国历史上第二个奴隶制王朝——商朝奠定了坚实的物质基础，开创了华夏民族历史上最早的商战先例。

春秋时期，列国纷争，各诸侯国在各自领地内大力发展经济，经营商业，形成了相对独立、异彩纷呈的列国商业经济。东周王城洛邑，东贾齐鲁，西贾梁楚，“巧伪趋利”、“喜为商贾”。宋国商业一向发达，商旅之民众多。晋国南部土地肥沃，近盐富饶，地近戎狄，外贸兴旺。郑国水路四通八达，商业繁盛。卫国地处交通要道，商业兴旺。秦国关中富庶，陇西与巴蜀交易荟萃。更值得一提的是齐国，南接吴楚，北通燕赵，西贾郑卫，海陆商利俱丰。管仲辅助齐桓公改革内政，“通货积财”，使齐国迅速发展成为列国手工业和商业区域中心，对外转手、转口贸易兴盛。他还提出“尊王攘夷”，对鲁、梁、莱、莒等国开展“商战”，最终使得四方归齐，齐桓公成为一方霸主。春秋时期除了《管子》提出系列商战之谋，还有计然的商业理论，也产生了子贡、范蠡等一批自由大商人。

“七雄”相争的战国时期，与农产品相交换的制铁、青铜铸造和纺织、酿酒、皮革等手工业快速发展；地区间商品交换、转运贸易日益频繁；度量衡渐趋一致；水陆交通网开始形成；一批城市开始崛起，城与城之间的联系进一步刺激了商业的发展和繁荣。商品交换促进了布币、刀币、铜贝和黄金等货币经济的兴起，商业资金的积聚，高利贷的盛行，涌现了猗顿、郭纵、西汉卓氏、南阳孔氏等大商贾，以及商业理论家白圭。

商品经济的快速发展，也促进了对外贸易特别是中西方贸易的发展。据方豪《中西交通史》所述，古希腊人殖民地遗迹中曾发现有丝。“公元前5世纪时，中国的缁（帛之总名）或已越帕米尔，而至印度、波斯；及亚历山大东征以后，又经叙利亚入手，输入欧洲”。1990年8月22日《人民日报》海外版介绍，国外考古发现，乌兹别克斯坦以南的墓穴中，有制作于公元前1700~前1500年的丝绸衣物的碎片，表明中国与中亚之间早就存在一条古老的商道。

在两千多年的历史长河中，华夏民族创造了至今仍有借鉴价值的商业理论，涌现了一批富商巨贾。虽然汉武帝“独尊儒术”，以农为本，直至唐代商业经济发展都受到抑制，然而，宋元时期，特别是明清以后的数百年间，商品经济已有相当程度的发展，商业竞争十分激烈，出现了十大商帮。20世纪以来，在华东的上海、江苏、浙江，华南的福州、广州、香港、台湾以及东南亚各国，迅速崛起了一批华商富豪，尤其是最近30多年一大批新时代企业家、商界巨子在中国的改革开放及市场经济大潮中茁壮成长起来，他们继承和发展了中华五千年文化

中的易经思维和儒、道、墨、法、兵、阴阳、纵横等百家智慧，创造了硕果累累的非凡业绩和独树一帜的华商智慧。

为什么说华商智慧独树一帜？这是因为华商智慧深深植根于中华优秀传统文化的肥沃土壤，特别是与兵家韬略相互融通、互为表里。西汉著名史学家司马迁在《史记·货殖列传》中记载了战国时期商业理论家白圭的一段论述：“我经营产业，就如伊尹、吕尚用谋，孙武、吴起用兵，商鞅行法一样。所以，有人智慧不足去坚守囤积，虽然要学习我的为商经营之术，我始终是不会告诉他的呀！”著名华商张弼士，从19世纪60年代开始的30多年间，将中国古代商战理论灵活运用于商业实践，取得了惊人的成功，成为南洋华侨中首屈一指的大富翁。据《中华名人库》记载，1892年清政府驻英国公使龚照瑗奉命考察英美富国之道，途经新加坡时，曾向张弼士询问致富秘术。张弼士说：“我在荷兰人统治时期，主要效法李悝，务尽地利；我在英国人统治时期，则效法白圭之谋，乐观事变。于是，人弃我取，人取我与，征贵贩贱，操奇致赢，力行则勤，择人任时，能发能收……若智不足以权变，勇不足以决断，仁不能以取予，强不能有所守，最终还是不能学习经商之术。我理解和信服先贤的精辟论述，本此为务，于是就走上了富饶之路，并不是我有奇特的招数和特别的方法。”菲律宾首富、著名华商陈永栽，曾名列亚洲富豪第12位。他当年在烟厂打工时期，每天劳累收工之后便在灯下阅读《三国演义》。他的最大业余兴趣就是阅读中国历史、地理著作，他熟知历史掌故，中国《二十四史》中的一些故事如数家珍；他对《易经》的研读很有心得，能随手画出六十四卦；他还撰写了《老子章句解读》一书，把中国历史和成语中的道理、谋略应用于商业实践之中。陈永栽的实践，让人们领略了中国传统文化、先贤韬略与商务活动、商业竞争的成功嫁接所开出的花朵是那般斑斓多姿、丰富多彩，结出的果实又是那般硕大骄人，进一步佐证了中华民族是一个充满商业智慧的民族。

有人认为，古代乃至近代商人，他们所处的时代不同，其商业智略很难适应现代瞬息万变的商业竞争。笔者认为，尽管时代变了，社会发展了，商业竞争的内容、方式、手段和策略也发生了很大变化，但前代商业智慧的基本原理和主要智略仍富有鲜活的生命力。本书精选200余条商业智略，并用120多位华商的商业案例进行论述：中国古代以子贡、范蠡、管仲、吕不韦、窦义、李渔等为代表，近代以孙春阳、乔发贵、常万达、童善长、乐平泉、胡雪岩、盛宣怀、孟洛川等为代表，现代以范旭东、卢作孚、古耕虞、刘鸿生、刘国钧、陈光甫、虞洽

卿等为代表，港澳台及东南亚华商以包玉刚、霍英东、李嘉诚、邵逸夫、荣智健、何鸿燊、翁锦通、王永庆、郭台铭、谢国民、陈永栽、简照南、陈凯希、钟廷森、郭得胜、冯国经为代表，当代以任正非、陈光标、牛根生、张瑞敏、刘永好、王石、雷军、陈丽华、王均瑶、尹明善、王正华等为代表。

本书将为您呈现一部多视角的斗智角力、各显异彩的商战大戏。从审时度势看，如“候时转物”讲等待时机，“物贱征贵”讲价极必反，“础润张伞”讲见微思策。从信息战方面看，如“问牛知马”了解市场行情，“驶足置驿”讲市场信息的快速传递，“斫本断源”讲信息截留。从价格战方面看，几乎国际国内商战首先都从价格战开始，如“藏轻出重”、“囤积居奇”讲低买高卖，“以重藏轻”、“人高我低”、“人下我高”讲遏制重要商品外流和国家间战略物资的争夺。从心理战方面看，如“攻心为上”里讲知府“欲擒故纵”的故事，“一本万利”讲心理暗示。从人才争夺战方面看，“人智为翼”讲重视人才，“择人任时”讲鉴别人才，“先抑后扬”讲人才争夺。从投资战看，如“大利取远”讲以义制利，“一本万利”、“奇货可居”、“风险投资”和“以小博大”讲冒险牟利、期货投资。至于说销售战、品牌战和广告战，都不乏其例。

笔者利用多年的业余时间，涉猎群书，广搜案例，编著了此书，表达了一些个人观感和体会。受学识所限，不揣浅漏，现奉献于读者，借以抛砖引玉。

上卷 市场博弈

一、能掐会算 005

从春秋战国以后《孙子算经》、《九章算术》、《五曹算经》等最具代表性的《算经十书》，再到清代的《算法统宗》，证明华夏先贤历来高度重视研究、创新“算筹”及珠算之法。历代“神算子”的传说和秦晋商人“袖里藏金”的实践经验，也无不昭示民谚所言“买卖不算，等于白干”、“能掐会算，财源不断”等商业智慧的普适性。

- ◎ 持筹握算 多算者胜 / 005
- ◎ 加用而为 一举多得 / 009
- ◎ 一石三鸟 一举三得 / 012
- ◎ 有无相生 调多补缺 / 016
- ◎ 长钱下谷 小财大算 / 019
- ◎ 引纲目张 以小博大 / 021

二、利缘义取 025

几千年来，在义利权衡方面儒家特别强调“正德幅利”，见利思义。“财自道生，利缘义取”，创造财富符合经商之道，获取利润遵循为商准则，成为儒商的行为标杆。至今民谚尚讲：“买卖只求安分利，经营休争哄人钱”；“有道财恒足，乘时货自腾”，彰显了华商德利并重的义利观和价值观。

- ◎ 诚为行源 童叟无欺 / 025
- ◎ 博施济众 大利取远 / 027
- ◎ 委有所取 分利得利 / 030
- ◎ 反哺食养 鬻马馈纆 / 033
- ◎ 报本反始 助人得助 / 037
- ◎ 相濡以沫 同舟共济 / 040

三、钱货如泉 043

古人讲货币如同流动的泉水，流则不腐，百川入海；商品犹如磨盘，常转常新，推陈出新。市场经济的一个基本原理也告诉人们，资本在流动中增值。企业应以资本运营为中心，重点是存量调整和增量优化。

- ◎ 多钱善贾 多资易工 / 043
- ◎ 酌盈济虚 周转财茂 / 046
- ◎ 物无滞留 货畅其流 / 049
- ◎ 欲擒故纵 饥饿营销 / 052
- ◎ 物以类聚 货别隧分 / 056
- ◎ 理于未生 事以密成 / 059

四、释实攻虚 063

如果说决策上的失误、管理中的漏洞以及发展中的不足是竞争对手的商机所在，那么“释实”、避实，乘虚、攻虚，无疑也是竞争对手制胜的良机。“释实”、避实，就是要消融实力，化解坚牢，避实击虚，避难攻易，要求乘虚者收心归静，凝神于虚，潜心研究未竟领域、前瞻方向，拓荒市场，填补空白，锐意进取。

- ◎ 乘间击瑕 伺隙捣虚 / 063
- ◎ 批郤导窾 批亢捣虚 / 067
- ◎ 闻声而乘 揣其可乘 / 070
- ◎ 釜底抽薪 击蛇七寸 / 072
- ◎ 似顺实逆 顺以导瑕 / 075
- ◎ 顺详人意 欲取姑予 / 078

五、临事机变 081

正如一位企业家所言：每条河流都有一个奔向大海的梦想。长江、黄河都奔向了大海，尽管方式和轨迹各不一样：长江劈山开路，黄河迂回曲折。企业如何在激烈的市场

竞争中生存发展？关键在于以变应变、临事机变。

- ◎ 践墨随敌 因情机变 / 081
- ◎ 宗原应变 守经达权 / 083
- ◎ 转圆求活 椎拍輶断 / 087
- ◎ 移形换影 鱼龙漫衍 / 091
- ◎ 富用奇胜 奇思奇行 / 096
- ◎ 首尾相应 亦牙亦商 / 098

六、相机而动 103

一位哲人讲：幸运的时机好比市场上的交易，只要你稍有延误，它就掉价了。时机总是相对于有充分准备而又善于创造机会的人而言的，一切智谋和勇敢也都愿意与其共享荣耀。所以，我们应该随时撒下“钓钩”，当商机这条鱼儿在你最难料到的地方游动时快速地捕捉到它。

- ◎ 智虑未萌 础润张伞 / 103
- ◎ 攻心为上 欲擒故纵 / 105
- ◎ 舐糠及米 倚玉雕玉 / 108
- ◎ 寻枝摘叶 舍金求玉 / 112
- ◎ 人弃我取 人下我高 / 114
- ◎ 投其所好 善解人意 / 117

七、巧于凭借 121

曹雪芹在《红楼梦》中借薛宝钗之口赋诗：好风凭借力，送我上青云。企业家雷军说得更贴切：站在风口上，猪也能飞起来。这里讲借力飞翔。若把“善假于物”视为自然的人化，而极富创新意识的企业家，理应更懂得善借、巧借的真谛和“善假于物”、“巧借于人”的艺术。

- ◎ 借梯上楼 假手于我 / 121
- ◎ 借鸡生蛋 借人之借 / 124
- ◎ 借冕播誉 借名引客 / 127
- ◎ 籍夷起家 乐远服贾 / 129
- ◎ 因势利导 假手于人 / 132
- ◎ 假长补短 谋之欲众 / 135

八、择人任时 141

常言说“小成功靠个人，大成功靠团队”。团队的凝聚靠人才、靠人心，经营企业就是经营人心。又如马云所言：公司的作用就像水泥，把许多优秀的人才黏合起来，使他们力气往一个地方使。至于说“任时”，则全仰仗企业家科学地把握经济发展的脉搏、市场有利态势和企业内在动力，因利制权。

- ◎ 择人任时 智勇仁强 / 141
- ◎ 财散人聚 鱼换熊掌 / 145
- ◎ 骑马找马 狼狈组织 / 149
- ◎ 拊背扼吭 先抑后扬 / 152
- ◎ 用人要疑 利出一孔 / 157
- ◎ 知本主义 股权激励 / 161

九、特立独行 167

汉朝郑玄和唐朝孔颖达认为，同则不类，异则不斥，可谓特立独行。由此可以看出，古代智者也主张张扬个性，重视自我，脱俗超凡，立异标新。企业家是企业的灵魂，更应秉承“相似则死、独异则生”、“守陈则死，变革则生”的理念，与时俱进，开拓新路，追求卓越。

- ◎ 周命维新 与古为新 / 167
- ◎ 独见独立 独辟蹊径 / 171
- ◎ 领异标新 独具匠心 / 174
- ◎ 智从不释 以奇取胜 / 176
- ◎ 前覆后鉴 他石攻玉 / 179
- ◎ 富无经业 商者无域 / 183

十、奇不泥常 187

唐代的吴道子之所以被后世尊为画圣，是因为他的绘画不循陈规，富于创造，自成一派，独树一帜。而直接影响他艺术成长之路的是他当年刚学画时所拜的村野画匠，老师将他半生心血结晶的八个字告诉了他：“不拘成法，另辟蹊径。”

- ◎ 奇货可居 利中取大 / 187
- ◎ 褒寓贬中 适左而得 / 191
- ◎ 以水投水 将机就计 / 194
- ◎ 计因人设 蚁慕羊膻 / 198
- ◎ 恩足以结 以蚓投鱼 / 202

◎ 抽薪止沸 累敌杀势 / 205

十一、破难做强 211

洞察市场、面对竞争和展望未来，不管我们是否愿意或喜欢，总得直面成功与失败、机遇与挑战的纷扰，总是顺势或被迫走向一片陌生而又令人困惑的、没有经过开垦的处女地，那又有什么关系呢？唯一的出路就是百折不挠、克难而进、做大做强。毋庸骑墙，我们必须在畏缩后退还是勇敢地承担起企业的历史使命间做出自己的选择。

- ◎ 期其中极 并敌一向 / 211
- ◎ 百折不挠 矢志不渝 / 214
- ◎ 货贩兼并 不抑兼并 / 218
- ◎ 拔茅连茹 刨根掘荇 / 221
- ◎ 趋时若鹜 先发先收 / 224
- ◎ 雕楫鬻珠 傅致工巧 / 227

十二、为商有道 231

商道就是经管之道、经权之道，而经权之道就是谋略的权变之道。商者的商务实践，就是商人的近道、悟道、行道过程。道贵能行，智在有为。

- ◎ 问羊知马 以迂为直 / 231
- ◎ 伺时非价 候时转物 / 233
- ◎ 有物有则 物贱征贵 / 236
- ◎ 轻车熟路 不熟不做 / 238
- ◎ 生不若聚 藏轻出重 / 241
- ◎ 诚壹不懈 专心一志 / 243

十三、经营筹划 247

绘画讲布局，中国画的最高境界在于水墨留白。作文讲布局，要领是组合构造，遣词造句。弈棋讲布局，布置阵势，抢占要点，中盘战斗。为商经营，何尝不需要布局，“经营天下，略有四海”（西晋杜预语），同样需要筹划治理，方能算无遗策。

- ◎ 略从局出 谋世非时 / 247
- ◎ 有胆有识 举大略细 / 251
- ◎ 削峰平谷 旱则资舟 / 254
- ◎ 展成奠价 驶足置驿 / 257
- ◎ 趸买零售 趸买趸卖 / 260

下卷 与狼共舞

十四、心竞力争 271

市场经济条件下，生意就是时机，每天都上演着冒险与谨慎之间的战争。有人由此感叹道：每天都在胜负中度过，一切都以竞争的形式出现。为了在竞争中取胜，或者至少不败给对手而奋斗，如果有一天懈怠，就将面临失败。这就是商人严峻的人生。

- ◎ 借力打力 乘间取利 / 271
- ◎ 以智角智 围魏救赵 / 274
- ◎ 李代桃僵 借虎驱狼 / 279
- ◎ 功致为上 师夷制夷 / 281
- ◎ 虚与委蛇 先屈后伸 / 284
- ◎ 随机逞术 以柔克刚 / 287

十五、资源争夺 293

无论是物质、能量，还是信息形态等经济资源，都是有用性和稀缺性的财富。美国前国务卿亨利·基辛格曾讲过一段发人深省的话：如果你控制了石油，你就控制了所有的国家。如果你控制了粮食，你就控制了所有的人。如果你控制了货币，你就控制了整个世界。对于发展中的大国中国来说，粮食、能源和金融均是经济持续稳健增长的软肋，如何从悄然打响的国际经济资源争夺战中胜出？必须直面我们面临的挑战。

- ◎ 欲取姑予 抽梯先置 / 293
- ◎ 巧于迂回 百计迭出 / 297
- ◎ 人进我进 以攻制攻 / 299
- ◎ 民食为天 巧谋并行 / 301
- ◎ 黄雀伺蝉 得机而动 / 305
- ◎ 未雨绸缪 狡兔三窟 / 308

十六、巧谋并行 313

大凡商战用谋，往往非一计可以孤行，必有数计相互辅助、前后照应。尤其是谋略实施，多需瞻前顾后，运巧防损，立谋虑变，一计不成，又出一计，计计相连，计中有计，环环相扣，情变计变。

- ◎ 数计以襄 围敌断援 / 313
- ◎ 乘变随应 因变制胜 / 317
- ◎ 算无遗策 暗度陈仓 / 321
- ◎ 欲擒故纵 佯动相惑 / 325
- ◎ 借人之借 跟随超越 / 328
- ◎ 示假隐真 谋不厌逛 / 332

十七、任意为战 337

吴均的《与朱元思书》提出“从流飘荡，任意东西”，主张任随其意，不受约束，这主要是讲游玩赏景时应任情适意，随其意愿。南朝梁刘勰在《文心雕龙·明诗》中讲诗歌创作，应“思无定位，随性适分”，应权通变，纵横驰骋。企业的创新发展，亦应不循常理，颠覆常规，以变求存，以变求兴。

- ◎ 鸢飞鱼跃 任意为战 / 337
- ◎ 以退为进 乘虚而攻 / 341
- ◎ 分而治之 按左扶右 / 344
- ◎ 并敌一向 合陈从之 / 347
- ◎ 伺衅而动 乘间取利 / 350
- ◎ 伺隙而进 分进合击 / 353

参考文献 357

上卷 市场博弈

中国封建社会的主要经济形式是自然经济，经历了半封闭、全封闭、半封闭、半开放等驼峰形漫长发展历程。与此相伴，客观上也出现了以交换价值为基础、以流通为媒介的与自然经济协同发展的小商品经济。如东周时期，称雄争霸的各诸侯领地内，小商品生产和交换已经存在，并随着小商品生产和交换品类、领域的扩大，刺激了生产力的发展。远在公元前5世纪至公元前3世纪，中国就出现了一批以洛阳、邯郸、临淄为代表的政治、经济、文化和小商品生产、交易的中心城市。《史记·货殖列传》首开历史先河，为从事小商品生产和交换者立传，记录了他们兴财富家的事迹。历朝都有对商品生产和交换的研究，《汉书》及以后二十二史均有《食货志》的专章介绍，不少有名的商人和商品生产者被载入史册。汉武帝是一位有雄才大略的政治家，十分重视发展商品经济，重用会理财的大商贾桑弘羊、东郭咸阳、孔仅做朝廷理财大臣，放手发展商品经济，实行对外开放，发展对外贸易。西汉时期，陆路与匈奴、西羌、南蛮通商；海路与印度、南洋各国、罗马等通商，这在世界通商史上是少有的（见范文澜所著《中国通史》）。唐太宗在政治、军事上更有盛名，在发展小商品经济和对外贸易上卓有建树。唐代的纺织业、染色业、坑冶业、造船业、制瓷业、磨面业、印刷业、造纸业、制糖业等很发达，为国内外提供了大量商品。京都长安手工业作坊星罗棋布，“十里长街市井连”，国内外富商巨贾云集。当时的东京南市就有一百二十余行、三千多个肆、四百多个商店。广州、扬州、泉州已成为世界上早期对外贸易的重要商埠。楚州（今淮安）、洪州（今南昌）、成都、汴州等都是闻名世界的商

市。阿拉伯人苏莱曼的《东游记》记载，唐时中国航船特别巨大，波斯湾风浪险恶，中国商船能畅通无阻。这无疑说明当时中国是世界上小商品经济和对外开放最早的国家之一。后来的明成祖、康熙帝时期，中国的经济、科技文化水平也与西方世界几乎处于同一水平上。这些兴盛期都与重视商品生产和交换直接相关，既成为对自然经济的补充，也代表了自然经济发展的方向和趋势。小商品经济和对外贸易的发展必然引发封建社会的内部矛盾和冲突，也必然引起小手工业主和各市场主体（企业）的相互竞争和利益博弈，从纵横商界几百年的晋商、徽商等十大商帮的发展史看，企业竞争和市场博弈有时还是十分激烈的，而商品经济和对内对外贸易的发展必然有力地推动技术革新和生产力的发展。

博弈的思想在我国古代早已有之。例如《孙子兵法》不仅是一部军事著作，而且可视为我国最早的博弈论专著；司马迁《史记》中关于战国时齐王与田忌赛马的记载、古代民间关于两头牛狭路相逢的“顶牛”博弈也与博弈思想有关。明代罗贯中所著《三国演义》和冯梦龙所著《东周列国志》中均有大量政治、军事博弈的生动案例。遗憾的是，古代中国博弈思想主要被引导到对军事和象棋、桥牌、赌博的胜负研究中，对博弈局势的把握往往停留在经验上，没有向理论发展，没有系统化、数学化。宋代朱熹把“博”释为局戏、“弈”解为围棋（《论语集注》）。苏轼《策别》讲“聚为博弈”，即指赌博。有人认为，作为运筹争胜方式的棋戏（或赌博）与商人或企业的市场博弈相似，其共性均讲究智力的对决和搏杀。但笔者认为，棋戏、赌博与商人、企业的市场博弈有着本质的区别：打牌、掷骰子等赌博的胜负纯粹依赖于运气；而棋局、商人或企业在市场博弈等竞争性活动中，更重视对竞争对手可能采取的步骤而作出相应的对策和方略，以实现其目的或战略。我国学者称之为“对策论”，属于运筹学的一个分支。当然，历史上商人或企业主的博弈多局限于单一主体在资源约束下的利润最大化，与现代西方博弈论仍有较大的不同。

现代西方博弈论，最初是用数学方法研究国际象棋的下法及其对策现象（德国数学家墨洛）。1921年法国数学家E. Bore讨论了几种对策现象，并引入最优策略概念。1928年美籍匈牙利人冯·纽曼证明了博弈论的基本定理——最大值最小值定理后，博弈论的理论建立起来，并经对第二次世界大战期间大量军事对策问题的数学研究，从而形成了数学的一个新分支——博弈论。现代博弈论应用范围涉及对垒竞争局面的政治、军事、经济、外交等领域。

从博弈论思想在市场博弈中的应用策略看，其核心是假设甲的对手乙在研究

甲的策略，并追求最大利益行动的时候，甲如何选择应对乙的最有效的策略。也可理解为现有行业的垄断者和一定程度的影响者，为阻止潜在对手进入市场或遏制现有企业恶性竞争而采取的博弈策略。这包括扩大生产能力策略、保证最低价格策略、限制进入定价策略、掠夺性定价策略、广告市场争夺等诸多策略。不过，长期的商业发展史启迪人们：竞争是必然的，合作是美好的。竞争是企业市场策略选择的原动力，本质是为了获得更大的竞争力，因为竞争才能开启真正的合作，但又不可否认竞争只不过是分割蛋糕的过程，而只有合作才能把蛋糕做大，只有合作才能实现互利共赢。