

<<清代前期民间商业信用问题研究>>

图书基本信息

书名：<<清代前期民间商业信用问题研究>>

13位ISBN编号：9787010107745

10位ISBN编号：7010107742

出版时间：2012-7

出版单位：人民出版社

作者：谢秀丽，韩瑞军 著

页数：262

字数：300000

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>

<<清代前期民间商业信用问题研究>>

内容概要

本书以马克思主义商业信用理论为指导，充分吸收学术界已有的研究成果，在详细收集和全面占有丰富历史档案和大量文献资料的基础上，运用经济学和历史学等相关学科的理论与方法，对清代前期商人、生产者和消费者三大群体相互之间及各类群体内部的商业信用关系、牙行与商业信用的关系、商业信用期限及货款的清偿，商业信用风险的类型及其防范，商业信用票据，广州对外贸易中的商业信用和中西商业信用比较等问题，进行了全面、深入和系统地探讨与研究，总结了清代前期民间商业信用的特点与作用。

<<清代前期民间商业信用问题研究>>

作者简介

谢秀丽，河北宣化人，历史学博士，现任河北经贸大学教授。
主要研究中国古代经济史，主持和参加过多项省、厅级课题研究，发表多篇学术论文。

韩瑞军，河北宣化人，历史学博士，现任河北经贸大学副研究员。
主要从事中国古代史研究，主持和参加省厅级项目多项，发表专业论文十余篇。

<<清代前期民间商业信用问题研究>>

书籍目录

绪论

- 一、学术史回顾
- 二、主要研究问题
- 三、研究意义

第一章 清代前期商人间的商业信用关系

- 一、贩运商与坐商的信用关系
- 二、坐商与摊贩的信用关系

第二章 清代前期与生产者有关的商业信用

- 一、与生产者有关的赊买赊卖
- 二、与生产者有关的预买与定买

第三章 清代前期与消费者有关的商业信用

- 一、生活资料的赊销
- 二、康熙三十九年至四十五年（1700-1706）徽州詹家消费信用实例

第四章 清代前期的牙行与商业信用

- 一、清代牙行制度
- 二、牙行与商业信用的关系

第五章 清代前期商业信用期限与货款清偿

- 一、赊销期限
- 二、货款清偿

第六章 清代前期商业信用风险及其防范

- 一、商业信用风险的种类
- 二、商业信用风险的防范

第七章 清代前期商业信用票据

- 一、用于银钱汇兑
- 二、用于货款等债务异地支付
- 三、用于银钱借贷、融通资本
- 四、其他用途的商业信用票据

第八章 清代前期广州对外贸易中的商业信用关系

- 一、清代前期广州行商与外商的商业信用关系
- 二、广州中西商业信用比较

结论 论清代前期民间商业信用

- 一、清代前期民间商业信用的特点
- 二、清代前期民间商业信用的作用与影响

参考文献

后记

<<清代前期民间商业信用问题研究>>

章节摘录

(二) 牙行与本地铺户及生产者间的信用关系 清代前期, 与牙行发生商贸关系的主要是外地客商、本地铺户及商品生产者, 商品生产者、本地铺户与牙行的商业信用关系是客商与牙行信用关系的前奏或延续。

牙行与生产者的信用关系多是牙行代客预买商品。

乾隆三十七年(1772)十月二十四日, 浙江巡抚熊学鹏的题本中记录了桑叶牙行徐世民的一段供词, 对其代商预先价卖的情况作了具体的叙述。

徐世民说: “小的在(浙江桐乡)炉镇开张桑叶行, 代客买卖。

乡例桑叶原可预先价卖的。

(乾隆)三十四年(1769)二月里, 沈维新来到行内说他族弟沈三锡央他预卖桑叶两担, 每担议价五百五十文, 共取去钱一千一百文, 言定蚕时采付。

后到开秤时, 叶价昂贵, 小的同客人向沈维新催要, 他转向沈三锡讨取, 后来沈维新领小的们到沈尚先地上, 止采了一百五十斤, 尚少五十斤。

客人不肯挂欠, 小的只向经手人要叶, 原是沈维新凑了五十斤桑叶找清客人载去的。

” [1]牙行主人徐世民预付的桑叶价款应是客人的资本, 客人将资本预付给牙行, 牙行再预付给沈三锡, 最后预付给桑叶生产者沈尚先, 这种信用关系从客商开始, 层层传递下去, 使客商的资本不断发挥作用, 最终将资本用到生产领域, 通过商业信用将商业资本转化为生产资本。

在江西南昌县, 商人通过牙行预先“放收”葛布。

据康熙十一年(1672)五月江西巡抚董卫国奏称: “看得谭子高葛布牙行也。

康熙十年(1671)二月间, 有山西客人李承安投行放收葛布, 子高领议时价, 散与众机户, 共放布二千七十匹, 约到本年八月来收。

” [2]也有商品生产者把产品运到牙行发卖的情况。

四川合江县人谢常明、袁鹏先, 栽种蓝靛营生。

道光六年(1826)四月间, “二人共装靛三十二包来渝兴洪行内蓝茂达、蓝川泰弟兄发卖。

不料他们弟兄把小的们靛斤私行发卖银百余两, 小的们屡向收讨, 这蓝茂达们弟兄分厘不给, 就私行逃匿。

” [3]生产者给牙行提供信用, 牙行却欺骗生产者。

清代前期, 各地的店铺并非都由本地人开设, 有相当数量的商铺是由外省客商设立的, 这些客商既从事长途贩运贸易, 又兼营本地商铺, 经营的买卖繁杂, 身份具有多重性。

各省商贩还建立自己的商帮会馆, 以便相互帮助照应。

……

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>