

<<明清江南商品流通与市场体系>>

图书基本信息

书名：<<明清江南商品流通与市场体系>>

13位ISBN编号：9787561709931

10位ISBN编号：7561709935

出版时间：2002-1

出版时间：华东师范大学出版社

作者：张海英

页数：363

字数：320000

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>

<<明清江南商品流通与市场体系>>

内容概要

全书共分三部分： 第一部分：拟从商路与商品流通的角度，探讨明清江南地区主要农业、手工业产品进入市场后的流动趋向，在明晰江南地区内部主要商路及其格局的基础上，勾勒出江南地区以市镇为基础的城乡之间、镇与镇之间的工商业活动的空间关系结构。

通过对江南地区内部商品流通及市场网络的分析，将江南经济作为一个整体，探讨其主要商品的市场贸易流向、市场网络及其经济功能与社会效果，由此分析江南经济的内部运作活力。

第二部分：以江南为中心，面向全国，把江南地区作为一个整体经济实体，将其置入全国市场体系之中，具体分析江南商品在国内市场中的动态运行，探讨江南地区与全国各主要经济区的经济联系及市场流通的相互影响，意在揭示江南经济的辐射力与渗透力。

从而展示在传统社会的政治经济条件下，在主要面向国内市场的相对封闭的背景下，中国经济发达地区的发展潜力与发展前景。

明清时期江南与其他区域经济交流的基本格局是，江南地区输出棉布、绸缎等手工业品，而从外地输入粮食、糖霜、果品、肥料、颜料、木材等农林产品，对此，学界同仁已多有研究。

但目前多数研究主要是从商品类别的角度来进行分析，而以江南地区为中心点，对江南与各区域之间具体的经济联系及市场互动关系等方面的探讨尚不够深入。

同时，在这总体经济交流格局大致类似的背后，江南与不同经济区域间的市场联系又具有各自不同的特点，如江南与闽粤地区更多地反映了两地建筑于区域不同分工基础上的经济交流，包括珠江三角洲对外贸易的繁荣对江南丝棉纺织业的促进；江南与西北地区商品流通繁荣的背后，则有庞大的官方市场的支持；江南与两湖等地的经济交流，促成了全国最大的商品粮基地的形成；江南同华北、东北等地的交流，反映了清代在全国范围内经济发展水平总体提高的背景下，区域经济交流的一些共同性特点；江南同江西地区的经济联系，尤突出反映在清政府广州一口通商政策而带来的江西过境贸易的繁荣等等。

本节所关注的主要是江南与上述各区域经济交流中所体现的各不相同而又相对突出的特殊性。

第三部分：主要探讨江南市场与海外市场的经济联系，着重留意海外市场对江南经济的影响。

苏州、杭州做为江南地区的中心城市，带活了江南经济，而江南地区做为东南沿海的中心区域带动周边经济，那么，在国际联系日益紧密的世界体系中，世界市场是如何影响江南经济的？这一部分拟引用布罗代尔关于资本主义的论述和沃勒斯坦现代世界体系的理论来分析。

布罗代尔关于资本主义的论述打破了我们传统的关于资本主义理论的种种神秘感与模糊性，那么沃勒斯坦的现代世界体系理论将令我们从全新的角度来看待“发展”，进而重新审视明清时期的江南经济。

<<明清江南商品流通与市场体系>>

书籍目录

第一章 导言 一、学术史回顾 二、本书的分析框架与基本思路第二章 商路与商品流通格局 一、商路发展的生态基础 二、商路发展的经济基础——苏杭城市功能的重新审视 三、以苏杭为中心的主要商路 四、小结：商路——经济与人文的多重内涵第三章 明清江南内部的商品市场分析 一、棉花市场 二、蚕丝与桑叶市场 三、其它生产资料市场 四、粮食市场 五、棉布市场 六、丝织品市场 七、茶叶及其它生活资料市场 八、小结：明清江南内部市场功能与社会效果分析第四章 明清江南市场与全国市场的经济联系 一、明清国内市场的变化 二、江南与闽粤地区——建筑于地区分工基础上的经济交流 三、江南与长江中上游地区的经济联系——全国最大商品粮基地的形成 四、江南与西北地区的经济交流——官方市场强有力的支持 五、江南与北方地区——总体经济水平提高基础上的经济交流 六、江南与江西——过境贸易的繁荣 七、小结：明清江南市场与全国市场经济联系的总体评述第五章 世界市场与江南经济的发展 一、明清海外贸易综述 二、朝贡贸易 三、江浙沿海的走私贸易 四、对日贸易 五、南洋贸易与太平洋丝绸之路 六、欧美贸易 七、北方中俄贸易 八、小结：世界市场对江南经济的影响第六章 明清江南地区商品流通与市场体系的总体特点及发展趋势 一、市场功能的进一步深化 二、与全国市场的经济联系，日趋紧密 三、受海外市场的影响越来越大 四、值得关注的发展趋势后记参考文献

<<明清江南商品流通与市场体系>>

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>