

<<清代经济论稿>>

图书基本信息

书名：<<清代经济论稿>>

13位ISBN编号：9787806968567

10位ISBN编号：7806968563

出版时间：2010-8

出版时间：天津古籍出版社

作者：方行

页数：249

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>

## &lt;&lt;清代经济论稿&gt;&gt;

## 前言

中国经济史学，又称中国社会经济史学，是中国历史科学的基础领域，它伴随着中国近现代学术的探索之路，走过了百年历程。

在这百年沧桑的历程中，中国社会经济史学既迎来了马克思主义唯物论史观的光辉洗礼，也经受了时代政治变迁的无端磨炼。

随着新时期市场经济的蓬勃发展，又不经意地给甘为基石的中国社会经济史学界蒙上了一层“低处不胜寒”的失落景象。

站立在21世纪的今天，我们回顾中国社会经济史学所走过的艰辛而曲折的道路，不能不对我们的前辈们及同仁们的不懈探索与努力坚持致以崇高的敬意。

正是有了这么一代又一代人的薪火相传，中国的社会经济史学才能冲破艰难困境，逐渐步入了一个比较繁荣的时期。

时至今日，中国的社会经济史学已经形成了两大居于主流地位的学术流派，这就是以严中平、李文治、吴承明教授等为代表人物的“国民经济史学派”和“新经济史学派”，以及以傅衣凌教授为奠基人的中国社会经济史学派，也称为“新社会史学派”。

前者注重于经济学理论的探索，并且将其运用于中国经济历史发展规律的考察，通过宏观、中观、微观多层次及其相结合转变的研究，从中寻求中国传统社会自身蕴藏着众多的向近代化转型的能动的积极因素；而后者则特别注重从社会史的角度研究经济史，在复杂的历史网络中研究二者的互动关系，注重深化地域性的细部考察和比较研究，从特殊的社会经济生活现象中寻找经济发展的共同规律。

## <<清代经济论稿>>

### 内容概要

《清代经济论稿》主要是收录了方行2003年至2009年发表的文章。在中国社会经济史领域进行的注重基层社会的细部考察与宏观审视相结合，以及跨学科的学术探索，与同时代的法国年鉴学派的学人们所秉持的将传统的历史学与地理学、经济学、语言学、心理学、人类学等多种社会科学相结合，把治史领域扩展到广阔的人类活动领域，特别是社会生活史层面，使得历史学研究与其他社会科学联系更加紧密，其学术意趣实有许多相通之处。

<<清代经济论稿>>

作者简介

方行，1926年出生。

湖南沅江人，北京大学历史学系肄业。

中国社会科学院经济研究所研究员，主要从事清代经济史研究。

<<清代经济论稿>>

书籍目录

清代租佃制度述略  
清代经济的若干问题  
清代前期的土地产权交易  
清代前期农民的家庭手工业  
清代前期棉纺织的社会分工  
清代北京地区的采煤业  
清代前期湖南农民卖粮所得释例  
清代江南农民的消费  
清代前期农村市场的发展  
清代前期江南市镇的劳动力市场  
清代山东农村的劳动力市场  
清代江南经济：自然环境作用的一个典型  
清代前期农村的高利贷资本  
关于清代粮食劳动生产率问题  
清代前期的货币地租  
不要否定中国资本主义萌芽  
服务业小议  
后记

## &lt;&lt;清代经济论稿&gt;&gt;

## 章节摘录

农民借债，通常有两种性质。

一种是为了支付衣食和婚丧疾病等费用的生活借贷，一种是为了支付生产费用的生产借贷。

农民家产微薄，生产开支与生活开支互相牵扯，这两种借贷本来难以区分。

但到清代，江南地区农民自有经济发展，生产投入增加，二者在理论上和实际上是应当加以区分的。

当时这里的生活借贷虽然还普遍存在，但生产借贷已大量发生。

有的农民“养蚕无资，贷钱于富家，蚕毕，贸丝以偿”，“富家实渔利，而农民亦藉以济蚕事”。

有的“养蚕家，叶如不敷，往往贷钱买叶，奔走不遑。

贫者至典衣鬻钱以济之”。

这里的一些农民从事商品生产，余米以食，由于粮价经常波动，并有颇大的季节差价。

高利贷的利息负担，有时往往小于粮食季节差价。

他们在高利贷剥削与商业资本剥削的两害之间取其轻，在秋收后将米当银，春荒时赎回食用，“较之现买，米价半贱，人以为便”。

黄印在《锡金识小录》中所述无锡农民典质“种田米饭”，也是这类情况。

有些佃农甚至是将米“投典贱质”，“希贸易以博利”。

这些借贷关系，都应当是属于经营性质的资金周转。

农民基于贫困的生活借贷，和基于生产投资增加的生产借贷，虽然都有维持农民再生产的作用，面对江南地区农业生产发展的事实，不区分这两种性质的借贷，并承认生产借贷增多，我们就会陷入社会经济发展，而农民只有贫困积累的矛盾之中。

<<清代经济论稿>>

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>