

<<市场.商人组织.产业发展>>

图书基本信息

书名：<<市场.商人组织.产业发展>>

13位ISBN编号：9787010105635

10位ISBN编号：7010105634

出版时间：2011-12

出版时间：人民出版社

作者：张玮

页数：156

字数：148000

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>

<<市场.商人组织.产业发展>>

内容概要

张玮编著的《市场商人组织产业发展--以上海绸缎业为例1900-1930》是南开经济史丛书之一，《市场商人组织产业发展--以上海绸缎业为例1900-1930》讲述了：近代中国市场具有二元性特征，且传统产业的分工特征是场外分工发达于场内分工，基于这两个特点而形成商人网络的关系系统——以差序格局为基础的私人关系网络、以稀缺资源为基础的组织关系网络——作用于产业近代化。

在这个机制中，组织和组织间在流通领域、生产领域的合谋有效性与市场分割情形、处于产业链不同环节的商人身份特征——包括地缘性特征和执业特征密切相关。

市场的二元性特征越是显著，市场越是分割，市场主体越有激励在分割的市场中结成基于地缘以获取稀缺资源的组织以补充私人关系网络。

而基于稀缺资源的组织间网络若要在此类市场中合谋作用于产业改良，必要有其他要件辅助：诸如基于地缘的联结、基于法律或强制性权力的第三方控制。

作者简介

张玮，女，1978年5月生人，山东莘县人，南开大学经济研究所讲师。
1995年入南京师范大学，获得经济学学士学位；2001年至2004年7月在云南大学工商管理与旅游管理学院学习，主攻中国近代经济史，获得经济学硕士学位；2004年9至2007年7月在上海财经大学攻读博士学位，研究方向中国近代经济史，获得经济学博士学位。
研究兴趣主要在市场网络、市场秩序和传统经济社会变革方面，目前，正在致力于以市镇研究为切入点的华北区域市场研究。

<<市场.商人组织.产业发展>>

书籍目录

总序

序

1 导言

1.1 问题的提出及研究现况

1.2 基本思路与相关概念界定

1.3 本书创新点及其局限性

2 绸缎业市场分析(1900-1930)

2.1 府绸出口市场变动趋势

2.2 府绸产业链的空间分布及其变化

3 流通市场分级与绸缎业商人行业组织的联结模式

3.1 绸缎供给商人的运动：聚集于“二级集散地II”

3.2 商人行业组织成员的身份特征：从初级集散地到二级集散地

3.3 商人组织的联结模式

4 单域内绸缎业商人组织关系网络的构建

4.1 上海市绸缎业商人行业组织成立的动因分析

4.2 流通领域内绸缎业商人行业组织关系网络的构建

4.3 小结

5 跨域的绸缎业商人组织关系网络的构建

5.1 不具“内-外”结构呼应的绸缎业商人行业组织的跨域运动

5.2 具有“内-外”结构呼应的商人行业组织的跨域运动

5.3 小结

6 结论：市场·商人组织·产业近代化

6.1 总结：关系系统及其历史作用

6.2 模型：基于联结模式的推演

6.3 余论：政府强制性权力的介入

附录

附录-1 1899-1930年经海关出口国外的府绸数量和价值

附录-2 1899-1930年以六国为简单平均的人均GDP(1990年
美元不变价格)

附录-3 1899-1930年野柞蚕丝成交量与成交价格

附录-4 1934年上海绸缎业同业公会会员名册及籍贯

参考资料

后记

<<市场.商人组织.产业发展>>

章节摘录

在流通市场分级的过程中，产地和需求信息中枢产生空间上的割裂。为实现“持续产品流”承诺，处于二级集散地的商人必然要和初级集散地的要素发生联系。为补充私人关系网络的限制，组织网络也开始向生产领域运动，并与其他商人行业组织构建新的组织网络，产生绸缎业商人行业组织的跨域运动。这种跨域运动因两地的商人组织成员是否有地缘纽带而有别，这主要关系到组织网络的合谋基础，也就是组织网络的治理结构问题。

根据自我实施控制的基础不同，可以分为基于稀缺资源的网络自我实施控制和基于强制性法律权力的网络自我实施控制。

绸缎业商人行业组织的治理结构属于基于稀缺资源的网络自我实施控制。

不同集散地商人地缘身份的“自然割裂”分割了以地缘为标识的利益团体，从而限制了组织在关于产品质量控制和技术革新方面的规则执行的有效性，突出了以差序格局为基础的私人关系网络向生产领域扩展的相对有效，这种格局的结果是在萎缩的市场中强化个体的市场身份。

有着地缘纽带的商人行业组织和商人行业组织之间的合谋可以跳过稀缺性资源这一组织合谋的条件达到组织合谋。

地缘纽带架通了分散的个体的利益，使得分散的个体能够通过私人关系网络主动的或被动的被纳入到共同利益中，同时地缘纽带彰显了个人在地区中的名望，个人声誉以及和这种声誉相对应的所应当承担的社会责任、行业责任，这有助于组织间能够构建“市场准入制度”，以集体惩罚的方式促使产品质量提高。

但是，这种缺乏法律强制力而依靠集体惩罚实施的市场准入制度若要转化为绸缎业的制度，影响从业者的内化信念和行为信念需要经时间的沉淀。

总的说来，笔者认为绸缎业的基本关系系统由私人关系网络和商人行业组织网络构成，商人行业组织的自主合谋是对追求市场身份的私人关系网络的补充，是一种被动行为，在流通领域内降低了无序市场下的交易成本和风险，由组织制定的规则和组织共同作为一种制度支持了绸业市场的信用，并通过设定一些交易规则，如在特定绸缎市场中统一度量衡、兴办交通运输、保险等规范了绸缎业市场的运行，但是它在生产领域的作用是非常有限的，围绕产品品质改良所制定的规则难以一致地、持续地影响参与人有关的行为信念和内化信念的形成，从而使组织及其制定的规则不能形成为促使产业改进并控制产品质量的制度，从整体上提升绸缎业的水平，绸缎业的活动突出的是以差序格局为基础的私人关系网络向生产领域扩展的主动性以及相对有效。

同时，商人组织之间的“地缘纽带”直接影响着绸缎业商人行业组织的跨域活动，可以说地缘纽带支持了绸缎业商人行业组织的跨域活动。

另外，需要注意的两点：第一，近代绸缎业商人行业组织在向政府争取税收条件等方面取得了卓著的成效，商人行业组织始于流通领域，向流通流域争取有利于本身的制度是商人行业组织的本能，然而是否是商人行业组织在流通领域中的斗争过于成功使得商人能够保持有相当的利润，而致使技术更新的落后呢？

第二，又或者是居于流通领域的商人行业组织成员在分割的市场中强化市场身份而依托组织力量阻隔终端购买商直接深入产地与产地生产者发生联系，而致使生产组织形式和技术变更延缓？

.....

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>