

当前在线: 282

旧版文章

天人古今

- 古今通论
- 古代通论
- 世界史论
- 当代三农
- 现实问题
- 旁通类鉴

先秦史论

- 先秦通论
- 原始经济
- 文明起源
- 夏商西周
- 春秋战国

汉唐史论

- 汉唐通论
- 战国秦汉
- 秦国秦代
- 西汉东汉
- 魏晋南北朝
- 隋唐五代

宋元史论

- 宋元通论
- 唐宋通论
- 北宋南宋
- 辽金西夏
- 蒙元史论

明清史论

- 明清通论
- 明代通论
- 明中后期
- 清代通论
- 清代前期

近代史论

- 近代通论
- 清代晚期
- 民国通论
- 民国初年
- 国民政府
- 红色区域

现代史论

- 近世通论
- 现代通论
- 前十七年
- 文革时期
- 改革开放

学科春秋

- 学科发展
- 专题述评
- 年度述评
- 学人学术
- 学者小档

理论方法

- 史观史法

国学网——中国经济史论坛 / 论著评介 / 明清史著 / 市场、金融、商品经济 / 《清代赣南商品经济研究：山区经济典型个案》目录、后记

《清代赣南商品经济研究：山区经济典型个案》目录、后记

2006-11-09 黄志繁 廖声丰 高端扫校 点击: 479

《清代赣南商品经济研究：山区经济典型个案》目录、后记

《清代赣南商品经济研究：山区经济典型个案》目录、后记

清代赣南商品经济研究：山区经济典型个案

黄志繁 廖声丰 著

北京：学苑出版社，2005. 12



目 录

第一章 导言.....	(1)
一、课题意义.....	(1)
二、赣南概况.....	(7)
第二章 商品生产与区域发展.....	(15)
一、外部市场刺激下的商品生产.....	(15)
二、生态与生计：山区商品生产的限制.....	(29)

历史理论
领域视野
方法手段
规范学风
☐ 史料索引
古今文献
考古文物
简帛文书
回忆追述
社会调查
论著索引
☐ 论著评介
通论文集
古代史著
明清史著
近代史著
现代史著
☐ 动态信息
期刊集刊
网站网刊
团体机构
学术会议
研究动向
☐ 他山之石
世坛综考
美国史坛
西欧史坛
东亚史坛
其他地区
☐ 池月山云
文史随笔
知识小品
诗词诗话
文艺点评
小说演义
史眼世心

三、晚清赣南实业运动及其成效 ——以傅春官《江西农工商矿记略》为中心…… (48)
第三章 市场与社会…… (65)
一、明清赣南市场的发展…… (65)
二、市场的边缘化：山区市场之特点…… (78)
三、大庾岭商路与赣南市场…… (84)
四、乡族、庙会与市场…… (90)
第四章 赣关与区域经济…… (122)
一、清代赣关制度与税收研究…… (122)
二、清代赣关税收的变化与商品流通…… (154)
第五章 结论…… (184)
参考文献…… (191)
后记…… (203)

后 记

这本小书是在我们硕士论文的基础上修改、充实和调整完成的。1995年，我们有幸考入南昌大学历史系跟随邵鸿教授攻读明清社会经济史，在邵老师严格而不失品位的教导下，我们对所从事的明清社会经济史产生了浓厚的兴趣。由于我们都是赣南人，我们的硕士论文题目就围绕着赣南经济史而展开。遥想当年，邵老师对我们师兄弟的硕士论文从构思到文辞句法，不厌其烦地修改和推敲，使我们初步掌握了做学问与写文章的方法与技巧。在以后的岁月中，以硕士论文为基础，我们分别前往中山大学和上海师范大学攻读博士学位。现在回想起来，我们今天能够由原来的中学教师和图书管理员成长为高等院校的教师、硕士生导师，硕士论文阶段的训练无疑是最为关键的一步。惟其如此，我们才每每望见自己的硕士论文，油然而生一种亲切而激动的感觉；惟其如此，我们才每每想起敬爱的导师邵鸿教授，油然而生一种感激而尊崇的感情。特别是黄志繁，博士毕业后一直在邵老师身边工作，从学业到生活，邵老师都倾注了大量心血，我想，这种感情，已经超越了一般意义上的导师和学生的感情。如今，邵老师虽然离开我们调往京城工作，但他的指导和教诲一定会陪伴我们终身。

平心而论，由于学术日新月异地发展，我们当年被评为优秀的硕士论文，今天看起来无疑有很多不尽人意的地方，好在我们一直在关注赣南，在关注学术界的动态，也在关注一些硕士论文中不足之处，我们也相信，正是由于我们一直的关注和对历史学规范的自觉遵守，论文会有所价值。而且，很重要的一点是，本书中大部分内容我们都没有公开发表过，这或许是本书能够获得其存在价值的另一重要缘由。

全书共分五章，除第四章由廖声丰执笔外，其余部分均由黄志繁完成，黄志繁还承担了全书统稿任务。特此说明。

最后，感谢学苑出版社为出版本书所付出的努力！

作者
2006年6月19日于南昌大学至简斋

责任编辑：echo

[发表评论](#)

[查看评论](#)

[加入收藏](#)

[Email给朋友](#)

[打印本文](#)

如果你想对该文章评分，请先[登陆](#)，如果你仍未注册，请点击[注册链接](#)注册成为本站会员。

平均得分 0, 共 0 人评价

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10