

産業革命

労働力の商品化

不熟練労働者

外国貿易の仕組み

主流は・・・

冒険取引→委託(荷)販売

↑伝統的      ↑産業革命後

☆冒険取引

自分で仕入れて自分で売る

→「売れそうなモノ」が何かという情報が重要

エージェント agent (代理人)

☆委託(荷)販売

頼む人：委託人

販売業者に頼んで、相手のブランドで売ってもらう

売ってあげる人：受託人、委託荷販売業者 **commission (factor) merchant**

たいていは、冒険取引もやっていた

手数料を取る、自分のブランドで売る、販売リスクが少ない

流れ

委託人 1 → 商品 100 万 → 受託人 3 → 100 万で販売 → 輸出

2 ← 前払金 50 万 ←                      4 ← 代金 100 万 ←

6 ← 精算金 45 万 ← 5 ↑ 手数料 5%

前払金は受託人にリスクがあった。手持ちに金がなかったらどうすんの？

→ 銀行 or 同業他社から借りてくる

→ 受託人のブランドで金を借りる (商品の所有者は委託人のはず)

つまり、流通と金融をあわせ持っていた。 **merchant banker** 引受商会

☆同じ場所に委託人と受託人がいるとは限らない。

☆商品と代金の受渡しのタイミングが悪い。

☆送金自体にリスクがある。

だったら、委託人が受託人の名前で、かつ地元で、お金を借りればいいじゃんか

と、同時に商品を送り出せばいいじゃんか

委託人：手形を振り出す

受託人：名宛人

返済日：満期

返済額：額面

→銀行が手形を割り引く形

普通、手形は「持参人」払い

満期は「一覧後〇日後」「一覧後直ちに」(逆に言うと一覧しないと払わない)

→手形が現金と同じ扱いを受けるようになる

為替手形の話

要するに、金融機関も発展してきた

☆本来のお金の動きと逆方向に動く手形を「逆為替」

☆本来のお金の動きと同じ方向に動く手形を「並為替(送金手形)」

で、最終版(受託人販売の方法)の図 A

open credit →「私宛に手形を振り出してもいいよ」という許可

→引受信用を供与する(手形を引き受ける)

この許可を書いた書類→信用状 letter of credit (L/C)

「確かに荷物を引き受けたよ」という書類→船荷証券 bill of lading (B/L)

受託人が運送業者を手配するのが普通→流通経費も持つ

手形の裏書→不渡りの場合、裏書きした者が払う→手形の信用力が増す

経済がうまく回っているときは、いいシステム

→ 1825 年、1837 年恐慌でモノが売れなくなって、システムが回らなくなった

→銀行も、受託人も、委託人も、運送業者も倒産してしまうことがあった

→ 1870 年代に荷為替信用制度(現在の形)に移行

冒険取引→ 1820 年代産業革命→委託荷販売

→ 1825 年 1837 年恐慌→注文取引・現地買い付け

冒険取引、委託荷販売→売り先行：売るひとが貿易を行う

注文取引・現地買い付け→買い先行：買う人が貿易を行う

1825 年以降輸出に使われ始める

1837 年以降輸入に使われ始める

現在の「荷為替信用制度」図 B

→どこが、優れていたのか

☆注文を受けてから、商品が動いていく

☆商品が担保になっている

→ある程度金が払えるという見込みがないと…

為替手形：借金の証文→お金そのものに変化

19C 前半

マーチャント・バンカー merchant banker と呼ばれる

業者

☆ Baring Brothers & Co.

☆ Brown Brothers & Co.

☆ Thomas Wilson & Co.

☆ Timothy Wiggin & Co.

☆ George Wildes & Co.

☆ Morrison & Co.

☆ Lizardi & Co.

☆ Rothschilds

いずれも、ユダヤ系の金融業者