

(S. 585–598), skizziert den Verfall der weltlichen Herrschaft der Patriarchen seit 1381 und setzt sich mit der diesbezüglichen historischen Literatur auseinander. – Band 2: Ondrej R. H a l a g a, *Le grand commerce Occident-Orient et l'Europe centrale* (S. 1–29), betont die Rolle, die das ma. Ungarn als Transitland, aber auch als Importeur und Exporteur von Waren im Ost-West-Handel gespielt hat. – Geo P i s t a r i n o, *Mercanti del Trecento da Savona al Mar Nero* (S. 31–51), ermittelt Einzelheiten über die Tätigkeit von Kaufleuten und Reedern aus Savona in den genuesischen Niederlassungen am Schwarzen Meer im 14. Jh. – Marcello B e r t i, *Commende e redditività di commende nella Pisa della prima metà del Trecento* (da documenti inediti) (S. 53–145), untersucht die Bedeutung der „commenda marittima“, d. h. eines Vertrages, in dem ein Kaufmann einem anderen, oft auch einem Kapitän oder einer Schiffsbesatzung, Waren zum Verkauf an einem bestimmten Handelsplatz überläßt, wobei Gewinn oder Verlust gleichmäßig verteilt werden. – Giuseppe M u r è, *Note sulla gestione bancaria e sul fallimento della Compagnia mercantile dei Peruzzi* (S. 147–158), beschreibt die Geschäftsführung der berühmten Florentiner Handelsgesellschaft und sieht in deren Mängeln einen der Gründe für den Zusammenbruch von 1343. – Natalie F r y d e, *Antonio Pessagno of Genoa, King's Merchant of Edward II of England* (S. 159–178), macht aufmerksam auf einen wenig beachteten Genuesen, der zwischen 1312 und 1320 eine wichtige Rolle als Bankier des englischen Königs spielte. – Franco C a r d i n i, *I costi della crociata. L'aspetto economico del progetto di Marin Sanudo il Vecchio (1312–1321)* (S. 179–210): Ausgehend von den Kostenvoranschlägen des Venezianers Marin Sanudo in seinem *Liber secretorum fidelium crucis* (1321) kommt der Vf. zu dem Ergebnis, daß ein neuer, allerdings mit Söldnern geführter Kreuzzug ins Heilige Land jährlich etwa 3 Millionen Florentiner Gulden erfordert hätte; eine Summe, die verständlich macht, warum derartige Projekte nie verwirklicht wurden. – Marco T a n g h e r o n i, *Di alcuni accordi commerciali tra Pisa e Firenze in materia di cereali (1339–1347)* (S. 211–220), analysiert Verträge, in denen sich Pisa in den Mangeljahren 1339–1347 zur Lieferung von importiertem Getreide an Florenz verpflichtete. – Hidetoshi H o s h i n o, *La compagnia commerciale de' Pitti in Napoli nel 1341: un commento per la storia dell'arte della lana di Firenze del Trecento* (S. 221–238): Die Pitti und andere Florentiner Firmen waren sehr bemüht um den Absatz ihrer Wolltuche in Süditalien, da ihre Erzeugnisse in der ersten Hälfte des 14. Jh. nördlich der Alpen noch nicht mit der flandrischen und brabantischen Produktion konkurrieren konnte. – Jean C o m b e s, *Une marque française contre des marchands piémontais d'Avignon* (S. 239–249), zeigt an Hand eines Zivilprozesses in Avignon 1404, welche Bedeutung die Ausfuhr südfranzösischer Tuche nach Italien und der Levante über italienische Kaufleute in Avignon besaß. – Roberto G r e c i, *Panni di lana parmensi sul mercato pisano nella seconda metà del Trecento* (S. 251–285): Ein Rechnungsbuch der Firma San Casciano liefert für die Jahre 1354–1371 wichtige Angaben über die Tuchproduktion in Parma und deren Ausfuhr nach Pisa. – Henryk S a m s o n o w i c z, *Relations commerciales Polono-Italiennes dans le bas Moyen Age* (S. 287–301), gibt einen Überblick über die Verkehrswege und den Warenaustausch zwischen Polen und Italien in den Jahren 1350–1550. Polen lieferte vorwiegend Pelze, Metalle, Vieh und Getreide und bezog Textilien, Wein und Gewürze. – Eliyahu A s h t o r, *L'exportation de textiles occidentaux dans le Proche Orient musulman au bas Moyen Age (1370–1517)*, beschreibt eingehend Art, Qualität, Format und Preis der an den