

图书基本信息

书名：<<东亚一体化的进展及其区域合作的路径>>

13位ISBN编号：9787201056821

10位ISBN编号：7201056824

出版时间：2008-3

出版时间：天津人民出版社

作者：杨栋梁,郑蔚

页数：335

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>

## 内容概要

进入21世纪,东亚区域合作步入了一个前所未有的时代。

目前,以“东盟+3”框架为中心,各种层面上为加强合作而召开的会议以及实质性合作都在稳步推进。

2005年12月,在吉隆坡的东盟系列峰会上,“东盟+3”首脑会议和“东亚峰会”相继召开,作为长期的构想,会议提出了构建“东亚共同体”的目标。

首届东亚峰会虽然形式多于内容,但至少搭建了东亚地区扩大合作对话的新平台,东亚各成员国对实现地区整体目标达成的共识,对于推动东亚一体化及其区域合作的进程具有深远的意义。

另一方面,我们不得不承认实现东亚共同体的目标任重而道远。

东亚地区除了各国经济发展水平、经济、社会制度以及民族、宗教、历史、文化传统和意识形态等方面的差异外,还背负着“华夷秩序”、“大东亚共荣圈”、冷战秩序等历史负遗产。

这种负面影响又与某些现实因素相结合,导致了区域内各国政治互信的缺失,从而阻碍东亚一体化的发展。

现实中,我们还必须认真思考下述问题,提出见解和对策。

诸如,东亚一体化进程中的主导权问题将如何解决,随着“10+3”机制向东亚峰会的机制转换,新的机制该由谁来主导并起核心作用?

如何处理东亚与美国乃至世界的关系?

推进东亚一体化进程的最合理、便捷的路径在哪里?

为加深对上述问题的认识,以期为实际推进东亚一体化提供些许学术性支持和政策性参考,南开大学日本研究院于2006年11月6日至8日召开了以“东亚一体化的发展趋势与区域合作”为题的国际学术研讨会。

来自中国、日本、韩国等东亚各国三十余位专家学者莅临,共同探讨了东亚一体化与区域合作的决定因素、机制特征、发展趋势、战略措施、路径选择等诸多问题。

本文拟在梳理会议内容的基础上,对主要观点进行简要概括和评述。

书籍目录

面向东亚共同体目标：东亚区域合作的若干思考（代序）构筑共同利益，发展中日关系构筑东亚共同体的条件与途径--寻找亚洲之路理解东亚一体化：政治成本约束东亚共同体建设的成果及存在的问题  
东亚区域合作的政治过程与日本的东亚政策东亚共同体的动因与新亚洲价值观的创造东亚多边安全合作理论的基础与实践东亚共同体的建设与国际组织、论坛的运用--以能源合作为基轴建立亚洲版标准的倡议--东亚一体化构想中的政策选择东亚经济合作的趋势与课题东亚经济一体化的政治经济学分析  
21世纪的潮流和东北亚时代--试论东北亚经济共同体东北亚经济一体化和区域发展银行的作用全球化进程下的东亚农产品贸易与地区农业振兴全球化和发达国家的劳动者东亚区域经济合作前景分析日本东亚区域一体化政策的发展及其课题中日经贸合作的现状及其发展趋势东亚“钢铁三强”一体化分析天津与东北亚金融服务合作前景分析--构建滨海新区现代金融服务体系中国、东盟、日本间的多边文化合作

## 章节摘录

二、组织经济学的视角： 为什么会出现区域一体化？

无论已有的文献提供了多少种关于东亚一体化的目标模式，最终实现的东亚一体化，其一必须是深度融合的，其二必须是组织形态的。

当我们以区域一体化组织为研究对象时，组织经济学会为我们提供必要的分析工具。

关于组织经济学的故事始于科斯。

我们知道，市场是一种资源配置机制，或者说市场是一种协调经济活动的方式，在市场完全和私人产权的假定下，任何私有权利都可以在市场上直接交易。

既然如此，为什么还会产生企业这种组织呢？

科斯对这一问题的回答是，利用市场价格机制不是免费的而是有成本的，这种成本至少包括：首先是发现价格的成本，其次是签约和履约的成本。

这就是现在已经广为人们所熟知的交易成本。

科斯认为，正是由于交易成本的存在，才导致了企业这一经济组织的出现，只要在企业内组织经济活动的成本低于在市场上进行交易的成本，利用企业就是自然而然的了，因为企业和市场是两种可以相互替代的资源配置机制、协调经济活动的方式。

利用企业可以降低交易成本，但却会产生组织成本，如管理成本、决策成本、监督成本等等，只有在组织成本低于交易成本时企业才会存在和扩张，当组织成本与交易成本在边际上相等时就确定了企业与市场的边界。

企业理论或者说组织经济学本身是一个复杂的理论体系，正处在不断发展的过程中，而且充满争议，但上述科斯的洞见已经足以为我们研究区域一体化的出现和发展提供睿智。

在我们利用这一洞见展开具体论述之前，首先面临一个必须解决的问题：我们的研究对象是“组织”吗？

它显然不同于我们通常看到的国内企业、跨国企业这些完全具备组织要素的经济组织，但它的确具备了组织的特征，是一个放大的、稀释了的组织，在相对的意义我们把它理解为“准组织”。

仅限于在我们特定的研究范围内，我们对“组织”和“准组织”的一些重大差别进行一下比较。

（一）企业是为组织经济活动所必须投入的要素所有者之间的契约集合，而区域一体化组织则是拥有国家主权的经济实体之间的契约集合。

（二）企业的扩张空间可以是非常大的，它可以发展成规模巨大的、甚至超越国家界限的经济组织，这种扩张空间取决于边际组织成本与边际交易成本的关系，而区域一体化组织的发展空间是给定的，就是该区域本身，边际成本分析可能意义不大。

（三）企业是一个利用“权威”的方式进行资源配置的特殊装置，而区域一体化组织很难产生被公认的并愿意接受其指挥的权威，尽管一体化形成过程中通常是由一些大国充当实际上的主导国家，但政治主导权不妨让渡给小国，如欧洲的荷兰那样，反而容易让各方所接受。

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>