

<<国际气候谈判研究>>

图书基本信息

书名：<<国际气候谈判研究>>

13位ISBN编号：9787513611695

10位ISBN编号：7513611696

出版时间：2012-1

出版时间：中国经济出版社

作者：何一鸣

页数：282

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>

## <<国际气候谈判研究>>

### 内容概要

气候变化是21世纪全人类面临的重大挑战，减缓和适应气候变化有赖于国际社会的集体行动。作为国际气候协议的主要谈判平台，《联合国气候变化框架公约》缔约方大会至今已召开了16次。各国政府代表就减排义务、资金援助和技术转让等核心议题进行了密集磋商，但由于各方利益难以平衡，谈判立场差距较大，国际气候治理协议一直未能达成。研究“集体行动的逻辑”，通过对制度重新设计，确定“选择性激励”，无疑是打破谈判僵局的关键。

中国作为最大的发展中国家，如何以建设性的姿态参与国际气候谈判，既维护国际公义，又赢得可持续发展的重大机遇，需要采取正确的谈判策略和灵活的谈判立场。

## <<国际气候谈判研究>>

### 作者简介

何一鸣1966年9月出生，吉林农安人，获得吉林师范大学外国学院文学学士学位和吉林大学经济学院经济学硕士学位。

现为中国海洋大学经济学院副教授，硕士生导师，中国海洋大学环境科学与工程学院在读博士。

研究领域：世界经济、气候变化和低碳经济。

2006年3月至2007年2月，被聘为韩国延世大学国际研究生院客座教授。

2007：m3月至2008年3月，在美国国家大气研究中心(NCAR)做访问学者。

至今已在国内外刊物上发表学术论文30余篇，出版专著2部。

# <<国际气候谈判研究>>

## 书籍目录

### 第一章 导论

- 第一节 气候变化问题概述
- 第二节 研究国际气候谈判的意义
- 第三节 国内外研究现状
- 第四节 本书的理论框架和主要观点
- 第五节 问题的研究方法

### 第二章 国际气候谈判历程回顾

- 第一节 国际气候谈判 第一阶段
- 第二节 国际气候谈判 第二阶段
- 第三节 国际气候谈判 第三阶段

### 第三章 气候问题的公基物品属性和“搭便车”激励

- 第一节 “公地的悲剧” /
- 第二节 温室气体排放的外部性特征
- 第三节 气候问题的公共物品特征
- 第四节 集体行动中的“搭便车”激励
- 第五节 削减温室气体排放的经济政策手段

### 第四章 主要发达国家削减温室气体的成本收益权衡

### 第五章 国际气候谈判中的国家集团化

### 第六章 气候谈判中的双层次博弈

### 第七章 国际气候谈判中的选择性激励和议题联结

### 第八章 国际气候谈判前景预期(一)

### 第九章 国际气候谈判前景预期(二)

### 第十章 中国与国际气候谈判

### 结论

### 参考文献

### 后记

## <<国际气候谈判研究>>

### 章节摘录

中国的温室气体排放因经济发展需求存在着某种刚性，但也正是因为中国的经济发展水平低，节能减排技术落后，工业和城市基础设施陈旧和严重不足，才为中国在保障经济继续增长的同时大幅削减温室气体排放带来了很大的可能性。

“如果在德国，冬天1平方米的空间供暖需要消耗9公斤煤，而在中国1平方米的空间供暖需要22公斤煤。

” 欧盟欧洲委员会驻华代表公使衔参赞迈克尔·普斯在北京展览馆开幕的民用建筑能源高效利用研讨会上，这样来说明中国目前能源使用效率的状况。

中国的能源效率目前仅为33%，比发达国家落后20年，能耗强度大大高于发达国家及世界平均水平，约为美国的3倍，日本的7.2倍。

如何提高能源利用效率，已经成为中国政府在中国未来经济发展中遇到的一个紧迫的问题。

根据《中国应对气候变化国家方案》，中国可以通过采取以下措施，达到削减温室气体排放的效果。

第一，在保护生态基础上有序开发水电，合理开发和利用丰富的水力资源，重点加快西部水电建设，因地制宜开发小水电资源。

采取这一措施，预计2010年可减少二氧化碳排放约5亿吨。

第二，积极推进核电建设。

把核能作为国家能源战略的重要组成部分，逐步提高核电在中国一次能源供应总量中的比重，加快经济发达、电力负荷集中的沿海地区的核电建设，采用先进技术，实现大型核电机组建设的自主化和本地化，提高核电产业的整体能力。

.....

<<国际气候谈判研究>>

编辑推荐

《中国经济文库·应用经济学精品系列：国际气候谈判研究》由中国海洋大学“985工程”海洋发展人文社会科学研究基地建设经费资助。

<<国际气候谈判研究>>

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>