授業科目名環境学的アジア経済史論 担当者所属· 地球環境学舎 教授 籠谷 直人 職名・氏名 <英訳> Environmental Perspectives in Asian Economic History 開講年度・ 2016 • 修士 単位数 1 曜時限 火4 講義 日本語及び英語 開講期 前期前半

科目番号 3269

[授業の概要・目的]

アジアとヨーロッパの環境の違いを考慮しながら、アジアの経済史を理解する。愛知県そしてアジ ア経済をグローバル・ヒストリーのなかで調べる。

To understand the Economic Histories of Asia, rethinking the environmental difference between Europe and Asia, and based on those, to trace the Asian Economy in the Global History

本講義では歴史学の主要な概念である「アジア間交易」圏に焦点を絞る。この交易圏は中国人やインド人の商人によって広がりを維持した。アジアの商人は広域な商業ネットワークを伸張させて、アジアの工業化を促進させた。日本人の貿易商も、こうしたアジアの商人との交流を通して台頭した。

This course will focus on the historical key concept on the sphere of "intra Asian trades", led by Chinese and Indian Merchants from the nineteenth century to the modern. They provide the broader commercial networks which promote the Industrialization in Asia. The Japanese traders can emerge, interacted with them.

[到達目標]

現在の「アジアの経済史」が抱えた問題を歴史・地域・環境面から具体的に理解することができる。

It is possible to understand problems of the existing "Economic History of Asia" concretely from the aspects of history, region and environment.

[授業計画と内容]

第一回 イントロダクション

Introduction

第二回 19世紀のアジア間交易の台頭1

The emergence of the intra Asian trade in the nineteenth century 1

第三回 19世紀のアジア間交易の台頭2

The emergence of the intra Asian trade in the nineteenth century2

第四回 華僑ネットワークと日本の工業化

The role of overseas Chinese merchants 'networks on Japan's Industrialization

第五回 アジア間交易の成長1914年 1938年

The Growth of the intra Asian trade 1914-1938

第六回 通商摩擦問題1

To resolve the Commercial Struggle in the Asian markets 1

第七回 通商摩擦問題2

To resolve the Commercial Struggle in the Asian markets 2

環境学的アジア経済史論(2)

[履修要件]

特になし

[成績評価の方法・観点及び達成度]

出席状況、レポートを統合的に勘案して、評価する。

Evaluation will be done based on class participation and written assignments.

[教科書]

授業中に指示する

To be announced at the class.

[参考書等]

(参考書)

|籠谷直人、脇村孝平編 『帝国とアジア・ネットワーク』(世界思想社、2009年)

[授業外学習(予習・復習)等]

適宜、講義に関するプリントを配布

Printouts related to the lectures will be distributed as appropriate.

(その他(オフィスアワー等))

なし None

オフィスアワー実施の有無は、KULASISで確認してください。