<<画说中国特色>>

图书基本信息

书名:<<画说中国特色>>

13位ISBN编号:9787510034312

10位ISBN编号: 7510034310

出版时间:2011-8-19

出版时间:世界图书出版公司

作者:杨军龚玉敏

页数:135

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

<<画说中国特色>>

内容概要

当一幅幅可爱的漫画、精确的表格和活泼的图片映入眼帘.当"华丽转身"、"超女快男"和"武林外传"等词儿跳动在字里行间,你能想象这是一本关于中国特色社会主义的政治理论书吗?

这就是一本通俗的政治理论读物!

作者按照"贴近实际、贴近生活、贴近群众"的要求,坚持理论联系实际,在充分吸收学术界现有研究成果的基础上,紧密结合我国经济社会发展的实际和大众关心的话题,运用简朴的生活语言,配以九十余幅精美图画,选取典型案例,在中国与外国、历史与现实、理论与实践的比照中,对"中国特色"进行了全面而深入的阐释。

<<画说中国特色>>

作者简介

杨军,1967年生,湖北宜昌人,博士,武汉大学马克思主义学院副教授,科学社会主义专业硕士生导师,主要从事马克思主义理论课教学和中国特色社会主义理论研究。

已出版著作教材(含编著、教辅)6部,公开发表学术论文30余篇。

龚玉敏,1966年生,湖北随州人,博士,武汉大学马克思主义学院副教授,长期从事马克思主义理论课的教学和研究,已出版教材、教辅6部,发表论文多篇。

<<画说中国特色>>

书籍目录

序 马克思主义大众化的困境与破解之道导言"走自己的路"探索特色一、寻找"中国特色"之路二、"中国特色"特在何处第一章探索中国特色的思想基础一、正确认识社会主义的本质(一)曾经的误区(二)社会主义本质的新论断二、正确定位中国的发展阶段(一)脱离实际的"大跃进"(二)当代中国最大的实际(三)尚未走出的历史阶段三、把握中国社会前进的动力(一)改革是社会主义中国前进的动力(二)我国改革要遵循的基本要求(三)改革推动下的发展成绩四、把握社会主义与市场经济的关系(一)计划和市场都是方法(二)社会主义可以搞市场经济(三)社会主义国家搞市场经济是有条件的第二章华丽转身的特色经济一、社会主义和市场经济的结合(一)社会主义经济体制的创新(二)社会主义市场经济的基本特征二、适合国情的基本经济制度(一)适应现实生产力水平的客观要求(二)坚持公有制的主体地位(三)鼓励支持引导非公有制经济的发展三、不断改进的分配制度(一)我国现行的分配制度(二)当前我国的分配问题(三)解决分配问题的主要措施四、经济发展的新战略(一)走新型工业化道路(二)建设新农村(三)统筹区域发展(四)建设"两型社会"第三章中国式的民主政治一、适合国情的基本政治制度(一)人民当家作主的制度保证(二)优势独特的政党制度与政治协商(三)有利团结的民族区域自治制度(四)日益发展的基层群众自治制度二、走向法治(一)治理国家的基本方略(二)日益完善的法制体系三、在改革中探索有特色的政治体制第四章不断发展的特色文化第五章以人为本的和谐社会第六章和平崛起的发展之路后记

<<画说中国特色>>

章节摘录

我国公有制经济不仅包括国有经济和集体经济,还包括混合所有制经济中的国有成分和集体成分

公有制的主体地位主要体现在公有资产在社会总资产中占优势,国有经济控制国民经济命脉,对经济 发展起主导作用。

公有资产占优势,既要有量的优势,更要注重质的提高。

国有经济起主导作用,主要体现在控制力上。

坚持公有制为主体,关键是要有好的公有制实现形式,股份制、股份合作制以及在一定条件下的租赁、承包等都可以作为公有制的实现形式。

改革开放30多年来,公有制经济在我国经济发展中发挥了巨大的作用: 公有制经济是国民经济的重要支柱。

截至2010年2月,我国有央企128家,基本上是在关乎国计民生的大行业里的龙头企业,遍及银行金融 系统、土地资源系统、能源系统、铁路运输系统、公路运输系统、教育产业系统、新经济信息产业、 文化传媒业等。

公有制经济是抗衡跨国公司的主力军。

中国加入WTO以后,国际知名的大型跨国公司大举进军中国市场,各种洋货猛烈冲击国货。

尽管民营经济已经有了很大的发展,但是由于其在技术、质量、规模等方面的显著差距,尚不能与跨 国公司抗衡,而只有大型国有企业才是抗衡跨国公司的生力军。

如彩电行业曾是进口产品最多的市场,但是1996年四川长虹等大型彩电公司在价格、质量、服务等方面向外国名牌展开市场争夺战,一举打破了大屏幕彩电由外国名牌主导的格局,以至长虹的"红太阳一族"大屏幕彩电在国内市场占有率高达三分之一。

.

<<画说中国特色>>

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