

图书基本信息

书名：<<内生拓展-中国少数民族经济发展的理念.根据.条件.战略>>

13位ISBN编号：9787811082210

10位ISBN编号：7811082217

出版时间：2006-6

出版时间：中央民族大学出版社

作者：王玉芬

页数：394

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

《内生拓展》是中央民族大学“211”项目“中国少数民族地区经济发展”中的子课题“内生拓展——中国少数民族经济发展的理念、根据、条件、战略”的研究成果，供读者阅读参考。

书籍目录

第一章 中国少数民族经济的分布与特点一、少数民族经济是中国的重要组成部分二、大杂居、小聚居的分布格局三、东中部地区少数民族经济四、西北部地区少数民族经济五、西南部地区少数民族经济六、生产方式的多元性和经济发展的不平衡七、经济制度的落后和跨越第二章 制约中国少数民族经济发展的诸因素一、历史上落后的社会制度二、封建意识与官文化的影响三、小农意识的传统影响深远四、与现代生产方式不适应的生活方式和风俗习惯五、传统的畜牧、农耕生产方式与劳动者素质技能相对低下六、价值观念转型的滞后七、经济体制的滞后八、经济结构不适宜现代化经济发展九、经营管理的松散与无序十、科技基础落后与人才流失十一、自然环境中的劣势因素与开发利用中的不足十二、交通和通讯等基础设施建设相对落后第三章 中国少数民族经济发展的理念：自主奋进、自强拓展一、内因与外因的辩证法二、社会主义是中国少数民族经济发展理念的原则三、激发和导引中国少数民族的发展理念四、以自主的发展理念克服阻碍发展的传统观念五、确定全国性少数民族经济发展的思路六、树立现代经济意识第四章 中国少数民族经济发展的根据：确保各族劳动者的社会主体地位，提高其素质技能一、劳动者是少数民族经济发展的主体二、少数民族经济发展的实质是劳动者素质技能的提高和发挥三、社会主义制度确立了劳动者的社会主体地位四、改革和完善以公有制为主体的经济制度五、保证少数民族劳动者的经济权利六、以社会主义凝聚和提高少数民族劳动者的权利意识七、加强教育事业，提升少数民族劳动者的基本素质八、强化现代职业培训，提高少数民族劳动者的技能素质第五章 中国少数民族经济发展的条件：社会环境与自然资源一、各民族历史上形成的相互依存、相互补充的经济关系二、中国共产党的少数民族政策三、社会主义市场经济体制四、西部大开发战略的实施五、少数民族地区经济发展有待资金流入六、少数民族地区丰富的矿产资源七、中国大部分能源在少数民族地区八、草原、森林资源第六章 中国少数民族经济发展战略：内生为主，自强拓展一、少数民族经济发展战略的长期性和跨越性二、与西部大开发战略的异同和交叉三、中国少数民族经济发展战略的核心：在保证劳动者主体地位的前提下促进劳动者提高和发挥素质技能四、以科学发展观指导优化少数民族地区经济结构五、依循民族区域自治法保证少数民族经济自主发展六、以工业化和自主创新为主干七、因人因地制宜发展现代工业八、以现代工业技术改造更新农牧业九、积极吸纳东中部人才与资金十、强化政府的总体调控十一、在发展中拓展与其他地区和国家的经济交往参考文献后记

章节摘录

七、经济制度的落后和跨越 社会制度作为社会经济、政治、文化等制度的总称，与社会生产力发展水平、社会经济结构等有着十分密切的联系。

(一)经济的历史阶段性 人类的历史，在劳动的促进下，已经过了数十万年左右，这期间，绝大部分是在原始社会形态下缓慢渡过的，只是到近1万年以来，尤其是近5000年以来，才迅速发展，而且在近三四百年以加速度运行。

这是一个过程，在这个过程中，经济是社会发展的基础，经济的发展承载着社会政治和文化的发展，同时也受政治和文化的制约。

当我们研究经济矛盾和规律时，必须明确的一个要点，就是经济的历史阶段性。

在正统经济学家那里，很少承认或干脆否认经济的历史阶段性。

他们认为，人类的经济只有一种形态，就是资本主义形态。

如果说斯密还承认原始社会与资本主义的区别的话，那么李嘉图则干脆把原始人的简单工具：石器、木棍，也称为资本。

现代的正统经济学家们认为关于经济的历史阶段性的划分是没有什么意义的，他们把资本主义经济形态说成是唯一合理的形态，以前的各种形态不过是其前期的形式，至于社会主义经济形态，他们则认为是一种“历史的误会”，它必将回归资本主义经济形态。

正统经济学否认经济发展阶段性的思路，并没有什么奇特之处。

中国的董仲舒早在2000年前就说过：“天不变，道亦不变。

”正统经济学不过是把“道”理解为资本的统治罢了。

他们也有一套理论根据，其要点就是认为人是天性自私的

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>