

<<中国千亿大镇>>

图书基本信息

书名：<<中国千亿大镇>>

13位ISBN编号：9787218066516

10位ISBN编号：7218066518

出版时间：2010-2

出版时间：广东人民出版社

作者：林德荣

页数：205

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>

## <<中国千亿大镇>>

### 内容概要

中国经济的“发动机”集中在县域，县域经济的基础却在镇域。

为此，广东在全国率先提出了“富县强镇”目标。

顺德的容桂是中国镇域经济的佼佼者，从中国第一个亿元镇到工业产值超千亿的镇，容桂一直靠“内源型”经济完成了这个跨越。

本书从经济、文化和历史等多维角度，对容桂的草根工业化过程进行原生态描述，对商人群体创造财富的故事进行还原，对不同产业形态的商业模式进行分析。

比商学院企业案例更精彩的产业故事和企业故事，是表达容桂镇域发展最动人的细节，也是本书一大亮点。

## <<中国千亿大镇>>

### 作者简介

林德荣，1970年生。  
现为广东《珠江商报》副总编辑。

1992年开始从事新闻工作，曾经是多家报纸的社论和评论员文章主撰者，撰写了上百万字新闻作品，40多篇作品获省级以上新闻奖。

近年曾先后在新加坡国立大学管理学院、美国西北大学凯洛克商学院、暨南大学管理学院等大学进修学习。

2009年出版《可怕的顺德——一个县域的中国价值》（机械工业出版社）。

## <<中国千亿大镇>>

### 书籍目录

引言 工业化之路，富县强镇之路第一部 萌芽 第一章 墟市“长”成的城市 第二章 容桂工业，一棵百年老树第二部 生长 第三章 中国“三来一补”破茧 第四章 擦肩而过的汽车产业 第五章 爱德，电饭锅的中国记忆 第六章 伟雄传奇，民企品牌“五子登科” 第七章 嘉兴灯饰，节能点亮的未来第三部 崛起 第九章 海信科龙，一棵老树接上新枝 第十章 “人和”带来“万和” 第十一章 华润，中国民企国际化的华丽转身 第十二章 用“德”和“美”的故事管理公司 第十三章 富信力量，把冷门变为热门 第十四章 必达，古老“铁将军”的新生 第十五章 伊之密，以水的胸怀聚集人才第四部 凤鸣 第十六章 松下环境，中国总部选择容桂 第十七章 海尔在顺德流派的“休克鱼” 第十八章 康富来，一家企业三个冠军第五部 超越 第十九章 容桂人经济（1）：中顺纸业 第二十章 容桂人经济（2）：奥马冰箱 第二十一章 镇域扩权，当镇“长”成了“县” 第二十二章 空间有限，创意无限后记

## <<中国千亿大镇>>

### 章节摘录

1 《中国千亿大镇》文前部分在中国改革开放30多年来的经济发展轨迹中，容桂无疑是一个亮点。容桂目前的工业产值已经超过1000亿元，被经济理论界看作是“草根工业化”的典型代表。一般而言，中国其他千亿镇基本是靠大型国企或者庞大的外来投资，牵引和拉动当地经济起飞，多有“外力”的作用。

## <<中国千亿大镇>>

### 媒体关注与评论

作为一个土生土长的容桂人，我见证并亲历了容桂三十多年来区域经济的突飞猛进。

《中国千亿大镇》既是这段辉煌的记录和总结，也是新时期区域经济和民营企业如何发展的借鉴样本，从这本书中，中国广大镇域和民营企业或许可以找到自己的发展轨迹。

——梁庆德 格兰仕集团董事长 在广东提出“富县强镇”改革发展战略的背景下，《中国千亿大镇》出版得十分及时。

容桂的工业化之路、产业发展经验，对于中国的镇域发展和转型很有启发。

这本书在反复告诉我们，开放和改革，是一个区域永续发展的“双动力”。

——胡军 暨南大学校长、产业经济学教授 当我们考察那些中国著名制造企业的总部时，会发现它们很多都在小城镇。

可见小城镇是最适合制造企业成长和发展的地方。

我们还发现，企业和小城镇的共生共荣，企业文化和地方文化的交融共进，是时代发展的力量。

从《中国千亿大镇》中，我们也欣喜地看到了这道风景。

这是很值得区域发展实践者、研究者关注的著作，书中一个个鲜活的品牌企业发展故事也十分精彩。

——陈春花 华南理工大学工商管理学院教授

## <<中国千亿大镇>>

### 编辑推荐

中国第一家“三来一补”企业为什么会出现在容桂？

格兰仕、科龙、容声、万和、华润……为什么这些民族品牌会出现在容桂？

中国首个镇级“大部制”究竟怎么样？

广东“富县强镇”改革会给中国县镇改革带来什么？

容桂——广东顺德的经济强镇，从中国第一个亿元镇到千亿大镇。

读懂了容桂，就读懂了中国民营经济的发展史，就读懂了中国乡镇企业的发展史，更看到了中国乡镇发展的未来。

<<中国千亿大镇>>

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>