

<<虚心傲骨>>

图书基本信息

书名：<<虚心傲骨>>

13位ISBN编号：9787811133707

10位ISBN编号：7811133709

出版时间：2008-10

出版时间：湖南大学出版社

作者：李庆文

页数：307

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>

<<虚心傲骨>>

前言

在中国汽车产业即将迈上年产销1000万台台阶的历史时刻，李庆文同志的文集《虚心傲骨》出版了。

我由衷地向朋友们推荐这本具有史料价值的好书。

本书的出版说明庆文同志有谦虚好学的品德。

他担任中国汽车报社社长时，并不是汽车产业的行家，充其量是业余爱好者。

但他虚怀若谷，真诚地向业内人士学习，加之他有深厚的文学、经济知识和丰富的行政工作经验，因而能够站在全局的高度剖析汽车产业的发展，由表及里看清了许多行业内人士处于混沌中的问题。

在产业发展的许多关键时刻，身为汽车产业主流媒体的领导，庆文同志广泛接触各方人士，掌握行业最新动态，准确分析行业热点与难点，以自己深思熟虑的观点，带领汽车报同仁，出色地发挥了《中国汽车报》作为党的新闻舆论工具应有的引导作用。

<<虚心傲骨>>

内容概要

本书内容包括两部分。

上编是作者在《中国汽车报》上所开专栏“社长手记”文章的集纳，围绕汽车业界时事动态，或针砭时弊，或献计建言，篇幅短小精悍，文风犀利，曾被中国产业报协会评为“好专栏”奖。

下编收录了作者近年来在汽车行业几次论坛和活动上的即席演讲，是作者针对某个细分领域深入思考后的结晶，层层阐述，多有新见，演讲录音整理后大多发表于《中国汽车报》“专论”板块。

<<虚心傲骨>>

作者简介

李庆文，黑龙江人，经济学硕士，高级编辑，中共党员。

历任黑龙江团省委宣传部副部长、《活力》杂志总编、黑龙江省政府办公厅副主任、黑龙江省海林市委书记、中国汽车报社社长；兼任中国汽车工业协会副会长、中国汽车工程学会副会长、中国汽车新闻工作者协会理事长。

任中国汽车报社社长以来，主持创办了《汽车族》《汽车与运动》《摩托车趋势》《家用汽车》《商用汽车新闻》五本杂志和“中国汽车报网”、“汽车爱好者网”两个网站，策划开创了“中国汽车创新论坛”、“百强县市汽车巡展”等活动。

2006年、2007年，《中国汽车报》被新闻出版总署连续评为“最具竞争力的行业报”，2007年获“中国十大创新行业报”称号。

2007年、2008年中国汽车报社连续两年入选“中国品牌500强”。

本人于2007年获首届中国产业报协会“社长创新奖”，并被评为“中国十大报业创新领军人物”。

<<虚心傲骨>>

书籍目录

社长手记 01 对有效需求不足的再认识 02 汽车消费出现新特点 03 启动需求应从宏观调控入手 04 面对冷市场需要热思考 05 治理汽车尾气要从源头抓起 06 中国汽车企业究竟缺什么 07 中国汽车企业谁能跻身全球销量前10名 08 耐得住寂寞也是一种斗志 09 中国汽车企业的竞争力在于适应市场 10 面对“两个增加”，汽车行业该做什么 11 努力把力，汽车就能当“第一消费品” 12 经受住挫折才能基业常青 13 强者至诚 14 “大”市场之忧 15 虚心傲骨 16 真实力 17 精神财富最值得纪念 18 能涨价是有竞争力 19 中国汽车需要科学预测 20 造经济型轿车最有希望 21 根深才能叶茂 22 流动能造就职业经理人 23 企业真着急了 24 要有世界眼光 25 用好市场这个利器 26 共成长 27 不怕企业热就怕政府热 28 天降大任 29 非常思考 30 非常营销 31 产业政策何谓灵魂 32 崇尚公正第一 33 顺风飞扬专论后记

<<虚心傲骨>>

章节摘录

当前，人们对汽车产业发展遇到的困难及呈现的步履维艰状态倍加关注，深思热议。虽仁者见仁，智者见智，但在众说纷纭中，对中国汽车产业发展的广阔前景仍然充满信心和希望。笔者以为，造成目前汽车产业巨大困难，并使其陷入尴尬境地的主要原因，是暂时性的有效需求不足。

所谓暂时性的有效需求不足，就是说人们对汽车的需求量是巨大的，但由于缺少有效性，造成了即期的需求不足，供给过剩。

在中国的老百姓中，有多少人热盼着早日拥有一部轿车或载货汽车或皮卡车或客车或农用汽车，对此，许多经济学家、市场营销专家、权威的市场调研机构预测出的数字之大，都是令人咋舌和振奋的。

但是，必须清醒地看到，具有强烈的购买欲望与具有实际购买能力是有根本区别的。

在这里，最关键的是要对实际具有购买汽车能力的需求作出准确的判断。

那么，这种“能力”是大，是小？

我们的回答是前者，并且有充分的理由。

<<虚心傲骨>>

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>