

<<合作竞争求双赢>>

图书基本信息

书名：<<合作竞争求双赢>>

13位ISBN编号：9787202051306

10位ISBN编号：7202051303

出版时间：2009-02-01

出版时间：河北人民出版社

作者：于树会，焦晓松 著

页数：111

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>

<<合作竞争求双赢>>

内容概要

竞争与合作，是市场经济运行中的两个协调机制，二者相互制约，相互作用。市场经济就是竞争经济，没有竞争就没有创新，而没有创新就没有发展；与此同时，市场经济也是合作经济，竞争以合作为依托，分工合作是现代化大生产的基本特征之一。市场经济中的各主体之间相互竞争，相互合作，共谋生存与发展。

随着我国农村市场经济建设的不断深入，农民的竞争意识日渐增强，很多农民在激烈的竞争中抢占有利商机，赚得丰厚的利润，成为新农村建设的致富带头人。

大量的实践表明，农民要想致富，要想投资获得稳定收益，离不开彼此之间的合作。

因为，市场中潜伏着各种风险，包括全球经济一体化下的国内国外风险，单打独斗往往无法抵御这些风险，只有合作经营，共同承担市场各种风险，才能够有效防范甚至分散各种风险损失，特别是单枪匹马闯市场容易引发竞争者之间相互打压，最终造成两败俱伤。

<<合作竞争求双赢>>

书籍目录

合作经营篇养鸭协会让小鸭子孵出大“金蛋” 河南封丘农民合作养殖“无公害”肉兔致富四川资阳农民合作养猪致富规避奶业风险必须走合作和产业化之路农业合作社小组织撬动大市场合作的魅力江西农民专业合作社：从“单干户”到“集团军” 合作化试验初显效合作社让农民收益小溪变河流浙江农民专业合作社经济组织调查农企攀亲、农科结对、农协合作打造农民致富快车农业专业合作社：农民致富联合体台州农民专业合作社十年风雨历程农产品销售瓶颈的解决之道合作就是力量小荷才露尖尖角关于农产品期货合作社的介绍--一种农民避险增收的新模式不正当竞争篇农产品出口市场中的价格内战导致农民自相受损金乡大蒜遭遇“价格破坏建立品牌保护主动防御不正当竞争云南蜂蜜市场的不正当竞争公平竞争使重庆废品回收行业重现生机恶意竞争终究会受到市场规则惩罚无序竞争使迁西板栗产业发展受损山东奶业市场不正当竞争频频发生五常大米协会自戕中国名牌“老干妈”风味食品饱受不正当竞争之苦低价鸡蛋惹事端造谣中伤湖南槟榔业对不正当竞争大声说“不”

<<合作竞争求双赢>>

章节摘录

临海市的西兰花种植从1989年开始起步，1989年至1995年间，西兰花大部分销往国外，当时临海西兰花种植面积有5000亩左右，由农户自产自销，大部分都只是为速冻厂提供原料。这种经营模式完全依赖于国外市场，风险比较大，并不利于西兰花的销售。1995年，国际市场局势动荡，当时100多家做西兰花出口的农户因为缺乏国外市场，而国内市场尚未开拓，所以西兰花价格开始走下坡路。

当时在北京做生意的一些杜桥人听说家乡西兰花的情况后，尝试大量收购西兰花，运到北京去卖，不仅收益颇丰，同时也带动了他们周边亲戚、朋友从事西兰花内销生意。此后，西兰花的内地市场打开，开始了内销市场的拓展。

西兰花产业就这么迅猛发展起来了。

2002年，杜桥西兰花种植面积从原先的1万多亩扩展到6万亩左右，并建立了12座保鲜厂。到2000年后种植面积已稳定在8万亩左右，产品大部分销往日本及东南亚市场，由此形成了一个庞大的以加工企业、运销大户和种植农户为主体的西兰花产业。

在产业不断发展的同时，一些问题也随之产生：一是农民缺乏市场信息，种植盲目性大，导致增产不增收；二是种植、加工、营销的全过程缺乏生产与加工标准，对内满足不了市场对绿色产品的需求；外销产品出口时无法提供对方需要的生产标准；三是生产、加工、营销形不成一个共同体，彼此之间常常相互残杀，无序竞争。

.....

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>