第一图书网, tushu007.com

<<做合格的农民经纪人>>

图书基本信息

书名：<<做合格的农民经纪人>>

13位ISBN编号：9787538152791

10位ISBN编号：7538152792

出版时间：2008-3

出版时间：辽宁科技出版社

作者：辽宁省科学技术协会 编

页数：94

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

第一图书网, tushu007.com

<<做合格的农民经纪人>>

内容概要

建设社会主义新农村，是党和国家从贯彻落实科学发展观、构建社会主义和谐社会的全局出发作出的重大战略部署，是我国现代化进程中的重大历史任务，是解决“三农”问题的重大举措。
科协作为党领导下的科技群团组织，不仅要积极参与到社会主义新农村建设的伟大事业中，而且必须发挥自身优势，在促进农民素质全面提高这一新农村建设的基础工程中大显身手，有所作为。
毋庸置疑，建设社会主义新农村是一个长期的全面的目标，既要靠党的政策，又要靠科学技术。我们必须树立以农民为主体的观念，想农民所想，急农民所需，从根本上促进“三农”问题的解决。目前，当务之急是把建设社会主义新农村的实用新技术及时送往农村，让每家每户都能有一个“明白人”，真正掌握一两项技能，不断提高依靠科学技术致富的本领，给农民带来看得见、摸得着的实惠。
这是各级科协组织应尽的职责，也是我们的最大愿望。
为此，辽宁省科学技术协会决定组织编写《建设社会主义新农村科技丛书》，在满足广大农民朋友需要的同时，也为广大科技工作者服务“三农”搭建一个有效平台。
《建设社会主义新农村科技丛书》涵盖种植、养殖、果树、林业、水利、农机、土肥、植保、农副产品加工、生态能源、储运保鲜、设施农业等实用新技术以及经纪人培养、农村专业技术协会发展及经营等内容。
在编写的过程中，我们积极发动省内外农业科技领域的专家、学者，努力用通俗的语言，把国内外最新的优良品种和实用技术深入浅出地撰写出来，尽量做到介绍的技术具体、完整，有可操作性。
为了便于广大农民尽快掌握这些实用技术，加深对问题的理解，以便更好地推广应用，本套丛书系统地介绍了一些基础知识和一些常规性的优良品种，而且每本书都自成体系。
在选题和编写的过程中，我们十分注意的内容的科学性和实践性。
对一些没有经过严格实验，把握不大的品种，我们都严格把关，不受社会上个别商业性炒作所左右，防止给农民造成不应有的损失。

第一图书网, tushu007.com

<<做合格的农民经纪人>>

书籍目录

一、脱贫致富需要农民经纪人 （一）什么是农民经纪人 （二）农民经纪人的产生与发展 （三）农民经纪人的类型 （四）农民经纪人的业务特点 （五）发展现代农业需要农民经纪人二、做合格的农民经纪人 （一）经纪业务活动的方式 （二）经纪资格认定 （三）经纪人注册 （四）经纪人的权利和义务 （五）经纪人业务规则与法律责任 （六）做大做强农民经纪人的条件三、农民经纪人与合同订立 （一）合同与合同法 （二）合同的订立 （三）合同的效力 （四）合同的履行 （五）合同的担保 （六）合同的变更、转让和终止 （七）违约责任四、农民经纪人经营项目投资评估 （一）项目投资评估的含义与作用 （二）项目投资评估的内容和程序 （三）项目评估的方法五、农民经纪人与市场营销 （一）市场营销的新观念 （二）经纪业务发展战略与营销管理 （三）市场营销环境与消费者需求 （四）市场营销调研与预测 （五）市场营销策略六、农民经纪人与企业管理 （一）市场经济与企业地位 （二）企业制度 （三）企业文化建设 （四）企业家素质七、农民经纪人与农村合作经济发展 （一）农村合作经济组织的含义、基本原则与法律地位 （二）农民专业合作社的设立与登记 （三）农民专业合作社的成员 （四）农民专业合作社的组织机构 （五）农民专业合作社的财务管理 （六）农民专业合作社的合并、分立、解散和清算 （七）扶持政策

第一图书网, tushu007.com

<<做合格的农民经纪人>>

章节摘录

一、脱贫致富需要农民经纪人　　（一）什么是农民经纪人　　我们先说什么是经纪。
经，是指织物上纵的线或纱；纪，是指寻出散丝的头绪。
经纪在这里有穿针引线之意，经纪人就是由此引申出来的。
按照国家工商总局2004年8月28日修订的《经纪人管理办法》规定，我国现代的经纪人，是指以收取佣金为目的，为促成他人的交易而从事居间、行纪或代理等业务的公民、法人和其他经济组织。
农民经纪人是经纪人队伍中的一种。
农业部2003年15号文件（《关于加强农村经纪人队伍建设的意见》）指出，农民经纪人是以活跃在农村经济领域为主，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事农产品产购销中介服务的自然人、法人和其他经济组织。
（二）农民经纪人的产生与发展　　经纪人古已有之。
有市场交易就有人为他人牵线搭桥或者提供其他交易服务。
但是历史上，封建中国长期推行重农抑商的政策，商人受到贬抑，经纪人更是地位低下。
新中国成立初期受计划经济体制的约束及传统观念的束缚，农产品经纪活动受到种种限制，“文革”中在农村甚至被视为投机倒把活动而受到打击；改革开放之初，尽管农产品的市场化流通逐渐放开，但专门从事农产品购销中介的人仍被称为“二道贩子”。
近年来，随着市场经济的发展，各类经纪人队伍不断成长壮大，农民经纪人在搞活农产品市场流通中的作用日益显现，得到了社会的普遍认可。

第一图书网, tushu007.com

<<做合格的农民经纪人>>

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