

农民如何走向市场



[农民如何走向市场_下载链接1](#)

著者:李兴稼

出版者:中国农业出版社

出版时间:1998-02

装帧:平装

isbn:9787109048973

作者介绍:

目录: 目录

出版说明

前言

一、什么是社会主义市场经济

1.为什么要建立社会主义市场经济体制?

2.什么是社会主义市场体系?

3.在农村为什么要大力发展商品生产?

4.农民家庭经营与市场有何联系?

5.什么是价值规律?

6.国家如何对市场进行宏观调控?

二、农产品市场的一般特点和规律

7.什么是农产品市场?

8.农产品市场有什么特点?

- 9.农产品市场但她为几类?
- 10.什么是农产品交易基础?
- 11.农产品供给有什么规律和特点?
- 12.农产品需求有什么规律和特点?
- 三、农产品批发市场
- 13.为什么要发展农产品批发市场?
- 14.批发市场有哪些交易方式?
- 15.批发市场应具备哪些要件?
- 16.国外农产品批发市场是怎样组织和运行的?
- 四、通过哪些途径走向市场
- 17.如何选择走向市场的途径?
- 18.通过农民合作经济组织走向市场有何好处?
- 19.如何通过合作经济组织走向市场?
- 20.如何通过专业技术协会走向市场?
- 21.目前我国农村专业技术协会育哪几种形式?
- 22.如何通过中介组织走向市场?
- 23.什么是农业产业化经营?
- 24.为什么说农业产业化经营是农民走向市场重要途径?
- 五、利用信息是走向市场的关键
- 25.为什么说信息是市场经营的基础?
- 26.市场信息包括哪些内容?
- 27.如何收集来自消费者的信息?
- 28.走向市场应了解哪些政策信息?
- 29.什么叫市场行市? 如何分析市场行市?
- 30.如何利用信息增强对市场的预见性?
- 31.经营者为什么不能单纯跟着市场走?
- 六、究竟走向哪个市场
- 32.市场是怎样分类的?
- 33.什么是市场细分? 有何意义?
- 34.如何在细力市场中选择目标市场?
- 35.怎样针对目标市场选择竞争策略?
- 七、带着什么产品走向市场
- 36.如何根据目标市场需求确定产品?
- 37.怎样制定产品的质量标准?
- 38.什么是司行性研究? 它回答什么问题?
- 39.怎样选择产品的包装?
- 40.什么是商品品牌? 它有何时作用?
- 41.商标注册有何好处?
- 42.设计商标应注意什么问题?
- 八、怎样确定产品的销售价格和促销策略
- 43.市场竞争条件下的价格是怎样确定的?
- 44.如何利用价格进行竞争?
- 45.什么叫商品比价? 什么叫农产品比价和工农产品比价?
- 46.怎样利用媒体传递销售信息?
- 47.推销产品时有哪些技巧?
- 48.如何分析顾客的购买心理?
- 49.什么是商品购买主体? 怎样分析商品购买主体?
- 50.什么是顾客购买习惯? 怎样分析顾客的购买习惯?
- 51.搞好产品售后服务应注意什么问题?

- 52.做商品广告有何意义?
- 53.怎样做广告?常用的广告媒体有哪些?
- 54.怎样利用包装做广告?
- 55.什么是商品定位广告?

九、如何认识市场管理

- 56.为什么国家要对市场进行管理?
- 57.政府部门对市场管理应坚持哪些原则?
- 58.市场管理有哪些内容?
- 59.国家对上市交易的商品有哪些规定?
- 60.政府哪些部门具有管理市场的职能?

十、怎样分析市场环境

- 61.市场环境包括哪些内容?
- 62.未来消费方式有哪些特点?
- 63.技术进步对农户经营有何种影响?
- 64.如何在变化的市场环境中寻找机会?

十一、农户经营中的经济核算

- 65.核算农产品生产成本有何意义?
- 66.怎样核算农产品的生产成本?
- 67.怎样核算农产品的销售费用和利润?
- 68.怎样建立家庭经营帐?
- 69.怎样根据利润目标选择经营项目?

十二、如何为走向市场筹措资金

- 70.怎样取得银行贷款?
- 71.怎样参加股份合作组织?
- 72.怎样利用租赁方式取得资金?
- 73.办理融资性租赁业务有何程序?
- 74.什么是合理的负债率?
- 75.怎样测定合理资产负债率?
- 76.怎样减少经营风险?

十三、进入市场应如何依法经营

- 77.进入市场应当了解哪些交易准则?
- 78.何为公平竞争?
- 79.何为欺诈性交易行为?
- 80.有不正当竞争行为者应承担何法律责任?
- 81.何为不正当低价竞销行为?
- 82.何为搭售商品或附加不合理条件行为?
- 83.何为低毁竞争对手的行为?
- 84.何为商业贿赂行为?
- 85.什么是信誉?经营者为何必须珍视信誉?
- 86.什么是农副产品购销合同?
- 87.推销者与生产者如何订立产销合同?
- 88.签订经济合同时为什么对自己要进行可行性研究?

包括哪些内容?

- 89.经济合同签订后,是否允许变更和解除?
- 90.为保证经济合同的履行,是否可以要求对方提供担保?
- 91.依合同法规定,供需双方应承担哪些责任?
- 92.依质量法规,生产者应承担哪些义务?
- 93.依质量法规,销售者应承担哪些义务?
- 94.违反产品质量法,应承担哪些法律责任?
- 95.依消费者权益保护法,经营者应承担哪些义务?
- 96.经营者承担哪些法律责任?
- 97.当合法权益受到侵害时,可以通过和解、

调解的方式解决吗？

98.当合法权益受到侵害时，可以通过仲裁方式解决吗？

99.当合法权益受到侵害时，可以通过诉讼方式解决吗？

100.当合法权益受到侵犯时，是否可以请求国家赔偿？

十四、如何走进国际农产品市场

101.什么叫农产品国际市场？

102.进入国际市场有哪几种渠道？

103.间接出口有何优点和局限性？

104.直接出口有何优点和缺点？

105.采用国外生产进入国际市场的优点和缺点？

106.如何选择进入国际市场的渠道？

107.进入国际市场会遇到哪些风险？

108.如何防范进入国际市场可能遇到的风险？

109.进入国际市场需了解哪些信息？

110.了解农产品国际市场信息有哪些方法？

111.进入国际市场为何要寻求合作者？

合作者有几种类型？

112.选择进入国际农产品市场的合作者有哪些途径？

113.寻求国际农产品市场的合作者应注意什么问题？

114.如何提高农产品国际竞争力？

115.在国际营销中如何计算商品交易的价格？

116.如何评价和测算进出口商品贸易的经济效益？

117.在国际营销中怎样选择改变产品和广告组合策略？

118.怎样与外商洽谈出口业务？

• • • • • [\(收起\)](#)

[农民如何走向市场_下载链接1](#)

标签

评论

[农民如何走向市场_下载链接1](#)

书评

[农民如何走向市场_下载链接1](#)