

<<经纪人概论>>

图书基本信息

书名：<<经纪人概论>>

13位ISBN编号：9787304028060

10位ISBN编号：7304028068

出版时间：2004-9

出版时间：中央广播电视大学出版社

作者：李岳

页数：267

字数：350000

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>

<<经纪人概论>>

前言

由计划经济转向市场经济是我国经济体制的根本转变，相应地，我国的经济理论也要发生根本的转变。

改革前的经济理论是为了研究、论述、分析计划经济条件下如何配置社会资源以及如何运行、发展和管理。

经济体制转变了，经济理论需要研究、论述、分析市场经济是如何配置社会资源以及如何运行、发展和管理的。

过去我们把西方的经济理论称为资产阶级经济理论，将其完全排斥，实际上那是关于市场经济的经济理论，与计划经济自然是格格不入的。

如今，我们的经济转向了市场经济，那些关于市场经济的经济理论当然也适用于我国了，因此，发达国家的大量的经济理论和著作被引入到我国。

对计划经济下生活了很长时间的我们来说，这无疑是很帮助的，对于推进我国市场经济的建立、发展和完善起了重要的作用。

但是我们也注意到，引入的那些经济理论也有不大适合我国国情的问題。

虽然我国正在发展和完善市场经济，与其他国家的市场经济相比。

从社会资源的配置方式、经济的运行机制看大体相同。

但实际上，各国的市场经济彼此的差别还是存在的。

而我国的市场经济与发达国家的市场经济相比差别更为明显，其中最主要的差别在于：（一）发展程度和阶段不同。

西方发达国家已经进入“后现代化时期”，那里的市场经济早已是现代的市场经济了。

例如，金融极其发达，已深入到经济机体的各个细胞。

举例而言，人们在日常生活中已很少使用现金，而是使用信用卡等金融工具。

而我国的市场经济，离现代化还有相当长一段距离，金融业更是如此。

现金仍是人们主要的支付手段。

（二）与市场的关系不同。

例如，美国的市场经济更自由化，政府对市场的干预很少；而在日本、韩国的市场经济中政府的干预就较多。

而在我国，至少在目前。

政府的干预仍是很强的，远远强过西方发达国家。

即使到将来，由于政治体制的不同，政府对市场的干预程度可能仍比许多国家强。

<<经纪人概论>>

内容概要

《经纪人概论》力图做到三个结合，即量论与实难结合，科研与实践结合，现实与发展结合。全书由十一章构成。

第一章为绪论部分，概述经纪人的概念、特征，研究对象以及学科体系。

第二章介绍经纪活动的基本类型、经纪职能和经纪制度。

第三章概述了经纪主体的类型，介绍了经纪主体设立的条件；分析经纪人主体的知识结构和素质要求。

第四章从宏观和微观的角度，对经纪环境进行了分析。

第五章在经纪环境的基础上，介绍了市场开发的基本过程和基本方法。

第六、第七章分别论述了如何建立委托关系和寻找相关方，介绍了客户开发的基本原理和基本方法。

第八章从理论与实践的角度，介绍了经纪谈判过程及基本方法，分析了佣金的性质，介绍了佣金制度。

第九章讨论了经纪合同的概念及特征，介绍了不同类型的经纪合同，分析了经纪合同产生纠纷的原因并提出了解决纠纷的方法与途径。

第十章从经纪管理的角度概述了经纪营运战略管理及经纪营运队伍管理。

第十一章根据经纪活动的特殊性，从理论上分析了经纪伙伴风险并提出防范风险的方法与途径。

<<经纪人概论>>

作者简介

李岳，重庆工商大学融智学院客座教授，西班牙著名企业——力豪公司（NECSO）驻北京代表。1983年毕业于中国人民大学，获学士学位，同年进入北京财贸学院（现首都经济贸易大学）任教，历任工商行政管理系教研室主任、系主任。1992年起进入商界，曾任美国凯宁塑胶原料有限

<<经纪人概论>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 经纪与经纪产品 第二节 经纪人要领与特征 第三节 经纪人历史沿革 第四节 经纪学学科体系 第二章 经纪活动与经纪人的制度 第一节 经纪活动类型及特征 第二节 经纪职能 第三节 经纪制度 第四节 发达国家(地区)经纪制度概况 第三章 经纪人种类及素质要求 第一节 经纪人种类 第二节 经纪组织的设立 第三节 经纪人的素质要求 第四章 经纪环境 第一节 经纪宏观环境 第二节 经纪微观环境 第三节 经纪人与经纪环境 第五章 经纪市场开发 第一节 经纪市场开发综述 第二节 经纪市场调研 第三节 经纪信息开发 第四节 经纪市场分析 第六章 委托方战略及实施 第一节 委托方的选择策略 第二节 委托方关系确定战略 第三节 委托方关系管理 第七章 相关方开发战略 第一节 寻找相关方战略 第二节 相关方选择策略 第三节 相关方关系管理 第八章 经纪人的谈判与佣金 第一节 经纪程序与经纪人的谈判 第二节 经纪人的谈判实施 第三节 佣金的概念与构成 第四节 佣金制度 第九章 经纪合同 第一节 经纪合同概述 第二节 委托合同 第三节 行纪合同 第四节 居间合同 第五节 经纪合同纠纷的成因与解决途径 第十章 经纪营运战略与队伍管理 第一节 经纪营运战略管理 第二节 经纪营运队伍管理 第十一章 经纪伙伴风险 第一节 经纪伙伴风险的存在 第二节 经纪伙伴风险的成因 第三节 经纪伙伴风险的防范 参考文献 后记

<<经纪人概论>>

章节摘录

1. 政府职能部门 政府职能部门是代表政府对社会生活进行管理的行政机构。作为公共利益的代表,政府的管理职能包括立法、司法、行政等等。随着市场经济的发展,在政府的各项管理职能中,经济管理职能正占据着越来越重要的地位,政府参与经济活动的广度和深度正在日益扩大。

保障委托人的利益是政府对经纪行业进行监管的首要目标。在经纪活动中,由于经纪人与委托人之间的信息不对称、经纪市场不完善和经纪制度不健全等原因,有时委托人的合法利益会受到侵害。政府作为公共利益的代表,为了维护社会的公平,有责任对那些危害委托人利益的经纪活动进行监管,从而达到保障委托人利益,实现社会公平的目标。

政府对经纪业的监管目标还包括维护经纪市场秩序,保障经纪市场的健康、有序发展。经纪市场是由各个独立的经纪组织组成的,每个经纪组织都拥有自身的经济利益。面对激烈的市场竞争,在巨大的经济利益驱使下,经纪组织之间难免会存在不正当竞争和破坏经纪市场秩序的行为。

政府职能部门有责任对这类现象进行监管,以保证经纪市场的健康、有序发展。

政府职能部门的监管目标还体现在保证整个社会经济的稳定、发展上。首先,经纪市场是整个社会经济体系中的一个重要部分,经纪行业的稳定与发展会对社会经济产生一定的影响。

同时经纪业是跨行业的服务型行业,经纪市场的稳定、发展会对其他行业造成重大的影响,乃至加速或延缓相关行业的发展,从而影响整个国家(地区)的社会经济发展。因此,政府对经纪行业的监管不仅可以保证经纪市场自身的健康、有序发展,同时对于整个社会经济的发展也会起到重要的“稳定器”的作用。

2. 行业协会 行业协会,是指由同一行业的市场主体依法自愿组成的,保护和增进全体成员合法权益的非营利性组织或社会团体。组建行业协会的宗旨在于实现行业内部的自我监管、自我服务;加强行业内部的联系以及增强行业与政府之间的相互沟通。

行业协会的监管目标,一般来说,主要是协调行业内部各个经纪组织之间的关系,保证经纪市场的有序竞争。

作为经纪组织自发组成的社会团体,行业协会通常是非营利性的。

.....

<<经纪人概论>>

编辑推荐

《经纪人概论》从经纪主体角度，论述经纪人的经纪行为过程和经纪管理活动，其目的是为了揭示经纪主体，在市场经济条件下的运行原理及一般规律。

<<经纪人概论>>

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>