

用技术类  文化部
财政部 **送书下乡工程** 2008年度

新型农民现代农业技术与技能培训丛书
全国职业培训与技能鉴定推荐用书

新农村经纪人 培训教材

李治民 冯韶辉 编著



金盾出版社
JINDUN CHUBANSHE

2008

新型农民现代农业技术与技能培训丛书

新农村经纪人培训教材

李治民 冯韶辉 编著



金盾出版社

内 容 提 要

本书是“新型农民现代农业技术与技能培训丛书”的一个分册,由中国农业大学经济管理学院专家编著。内容包括:新农村经纪人的岗位职责与素质要求,新农村经纪人应具备的基础知识,新农村经纪人的职业技巧,新农村现货农产品经纪人的业务运作,新农村技术转化经纪人的业务运作,新农村劳动力转移经纪人的业务运作等。本书可作为县(市)举办新农村经纪人培训的教材,亦可供新农村经纪人或组织及农业院校相关专业师生阅读参考。

图书在版编目(CIP)数据

新农村经纪人培训教材/李治民,冯韶辉编著. —北京:金盾出版社,2008.3

(新型农民现代农业技术与技能培训丛书)

ISBN 978-7-5082-4965-0

I. 新… II. ①李…②冯… III. 农村经济-经纪人-技术培训-教材 IV. F321

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 002080 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路 5 号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京印刷一厂

正文印刷:北京兴华印刷厂

装订:双峰装订厂

各地新华书店经销

开本:850×1168 1/32 印张:4.5 字数:110 千字

2009 年 1 月第 1 版第 3 次印刷

印数:18001—26000 册 定价:8.00 元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

新型农民现代技术与技能培训丛书

编委会

主任

唐运新 谭祜德

委员

(按姓氏笔画排列)

王清兰	邓望喜	史德宽	任克良
刘新	孙双全	李钦	李合生
李治民	李泽炳	李晓军	沈火林
张建	张元恩	陈国平	陈章久
陈黎红	肖发沂	郑世发	施森宝
黄明双	曹克驹	曹尚银	彭中镇

序 言

中共中央国务院〔2007〕1号文件明确指出,加强“三农”工作,积极发展现代农业,扎实推进社会主义新农村建设,是全面落实科学发展观、构建社会主义和谐社会的必然要求,是加快社会主义现代化建设的重大任务。

我国农业人口众多,发展现代农业、建设社会主义新农村,是一项伟大而艰巨的综合工程,不仅需要深化农村综合改革、加快建立投入保障机制、加强农业基础建设、加大科技支撑力度、健全现代农业产业体系和农村市场体系,而且必须注重培养新型农民,造就建设现代农业的人才队伍。

胡锦涛总书记在党的十七大报告中进一步指出,要培育有文化、懂技术、会经营的新型农民,发挥亿万农民建设新农村的主体作用。

新型农民是一支数以亿计的现代农业劳动大军,这支队伍的建立和壮大,只靠学校培养是远远不够的,主要应通过对广大青壮年农民进行现代农业技术与技能的培训来实现。金盾出版社在对农业岗位培训进行广泛调研的基础上,与中国农业大学老科技工作者协会、华中农业大学老教授协会等单位共同策划,约请数百名农业专家、学者参加,组织编写了“新型农民现代农业技术与技能培训丛书”(以下简称“丛书”)。“丛书”坚持以现阶段我国青壮年农民的文化技术水平出发,突出现代农业技术与技能的传授,注重其先进性和实用性;“丛书”以教材形式编写,共有88个分册,涉及81个农业岗位,除水稻农艺工、蔬菜园艺工、蔬菜植保员、果树植保员分南方本和北方本外,其他均为一个岗位一本培训教材,以方便县(市)、乡(镇)、村组织新型农民培训和农业企业进行岗位培训

时选用。“丛书”的组编和出版,还得到了河北农业大学、沈阳农业大学、西北农林科技大学、甘肃农业大学、北京农学院、山东畜牧兽医职业技术学院、大连民族学院、中国农业科学院茶叶研究所、中国农业科学院油料研究所、中国农业科学院郑州果树研究所、中国农业科学院特产研究所、中国农业科学院桑蚕研究所、中国养蜂学会、内蒙古自治区农牧科学院、甘肃省蔬菜研究所、山东省果树研究所、广西壮族自治区柑桔研究所、山西省畜牧兽医研究所等单位部分专家、教授的支持和参与,并列入劳动保障部《全国职业培训与技能鉴定用书目录》,进行推荐,使我们深感欣慰,在此表示衷心感谢。我们希望和相信,通过“丛书”的出版发行,能为新型农民队伍的发展壮大贡献一份力量,也能为现代农业技术与技能培训积累一些可供借鉴的经验。

“丛书”编写时间有限,各分册存在不足或错漏在所难免,恳请同仁和各使用单位批评指正。

编 委 会
2008 年 1 月

前 言

现代农业需要有文化、会管理、善经营的新型农民,培养具有现代农业意识和现代农业经营管理的农业劳动者,是实现社会主义小康社会新要求的关键所在。金盾出版社组织中国农业大学老科技工作者协会、华中农业大学老教授协会的部分老教授编辑了这套培训教材,使他们有机会为新农村建设多做一点实事。

《新农村经纪人培训教材》是“新型农民现代农业技术与技能培训丛书”的一个分册。内容包括:新农村经纪人的岗位责任与素质要求,新农村经纪人应具备的基础知识,新农村经纪人的职业技巧,新农村现货农产品经纪人的业务运作,新农村技术转化经纪人的运作,新农村劳动力转移经纪人的业务运作等。还附录了“名词解释”、“计量换算”和“国内部分农产品批发市场名录”,供新农村经纪人从业时参考。

该书编者在多年从事新农村规划、农业企业咨询、农业项目策划等工作中,从农产品贸易、农业技术转化、农业劳动力转移的事件里悟出新农村经纪人培训的有关内容,给予深入浅出的叙述。同时,在编写过程中也参考并广泛吸收了许多相关论著和研究成果。在此,仅对著作者表示由衷的感谢。由于时间仓促,分册内容、结构和形式难免有不合时宜的地方。敬请读者多提宝贵意见,以便修改再版时加以吸收。

《新农村经纪人培训教材》的读者对象是农村青年农民、农村经纪人员、农村基层干部等。既可作为农村行政部门、技术部门、教育部门以及劳动力转移部门,组织农村经纪人培训时的教材,也

可供农村青年、基层干部个人自学。

开卷有益。真诚希望该小册子能为广大农民朋友增收致富奔小康、为农村社会的和谐发展起到积极促进作用。

编 者

2008 年 1 月

目 录

第一章 新农村经纪人的岗位职责与素质要求	(1)
一、新农村经纪人业务的岗位职责	(1)
(一)遵纪守法的岗位职责	(1)
(二)取得佣金的岗位职责	(2)
(三)控制信息的岗位职责	(2)
二、新农村经纪人职业应遵循的原则	(2)
(一)合法经纪的原则	(2)
(二)促进增产增收、发展农村经济的原则	(4)
(三)实事求是的原则	(5)
(四)互利互惠、顾客至上的原则	(5)
三、新农村经纪人应具备的能力	(6)
(一)创造力	(6)
(二)理解力	(7)
(三)判断力	(7)
(四)应变力	(7)
(五)社交能力	(7)
(六)调查研究能力	(8)
(七)表达能力	(8)
(八)谈判能力	(8)
(九)忍耐力	(8)
(十)幽默能力	(9)
四、新农村经纪人的素质要求	(9)
(一)道德素质	(9)
(二)专业素质	(10)

(三)通古晓今素质	(12)
(四)身体素质	(18)
第二章 新农村经纪人应具备的基础知识	(21)
一、新农村经纪人应具备的专业经济知识	(21)
(一)经济专业理论基础知识	(21)
(二)商贸知识	(22)
(三)政策法律知识	(24)
(四)心理学知识	(25)
(五)信息知识	(25)
(六)发票知识	(26)
二、新农村经纪人应具备的业务知识	(26)
(一)农村主要经纪业务	(26)
(二)新农村经纪人经纪活动的内容	(28)
(三)新农村经纪人行纪过程	(29)
三、新农村经纪人应具备的经纪合同知识	(33)
(一)经纪合同及其法律特征	(33)
(二)农村经纪合同的订立程序	(34)
(三)合同的变更与解除	(35)
(四)常见农村经纪合同的格式	(36)
四、新农村经纪人应具备的职业道德知识	(39)
(一)爱岗敬业,诚实守信	(40)
(二)遵纪守法,办事公道	(42)
(三)精通业务,讲求效益	(44)
(四)服务群众,奉献社会	(44)
(五)规范操作,保障安全	(45)
第三章 新农村经纪人的职业技巧	(47)
一、调查研究的技巧	(47)
(一)调查研究的意义	(47)

(二)调查研究的内容	(48)
(三)调查方法	(51)
二、牵线搭桥的技巧	(53)
(一)目标的选择	(53)
(二)牵线搭桥	(56)
三、接待谈判的技巧	(60)
(一)谈判技巧	(60)
(二)谈判艺术	(64)
四、行纪公关的技巧	(71)
(一)行纪公关艺术	(71)
(二)行纪交际礼仪	(74)
(三)举办宴会的技巧	(76)
第四章 新农村经纪人行纪的具体运作	(78)
一、新农村现货农产品经纪人业务运作	(78)
(一)新农村现货农产品经纪人的概念	(78)
(二)新农村现货农产品经纪人的作用	(79)
(三)新农村现货农产品经纪人的类型及组织形式	(81)
(四)新农村现货农产品经纪人经纪原则	(81)
(五)新农村现货农产品经纪人的经纪方式	(83)
二、新农村技术转化经纪人业务运作	(84)
(一)新农村技术转化经纪人及其职能	(84)
(二)新农村技术转化经纪人的经纪业务	(86)
三、新农村劳动力转移经纪人业务运作	(99)
(一)新农村劳动力转移经纪人及其作用	(99)
(二)新农村劳动力转移经纪人的类型及经纪范围	(101)
(三)新农村劳动力转移经纪人的主要职责	(106)
(四)新农村劳动力转移经纪人的任职资格和素质 要求	(107)

(五)新农村劳动力转移经纪人的操作规程.....	(110)
(六)劳动力市场中的新农村经纪人行为规范.....	(113)
附录.....	(117)
一、名词解释	(117)
二、计量换算	(119)
三、中国国内部分农产品批发市场名录	(121)

第一章 新农村经纪人的岗位职责与素质要求

20 世纪 90 年代的中国大地,随着市场经济大潮撞击,新的观念,新的阶层,新的现象层出不穷。经纪人就是这市场经济大潮中的新一族。经纪人是在各种买卖活动中为交易双方沟通信息,撮合交易,提供各种相关服务的人和组织。社会主义新农村经纪人简称“新农村经纪人”,是在农村领域为买卖双方牵线搭桥,从中赚取佣金,起一种中介服务的中间商人。新农村经纪人本身并不买卖什么商品,他们只是为别人买卖商品提供信息和服务,这种服务是中介性质的,买卖双方经过经纪人的服务而实现商品的交换。新农村经纪人的职责与素质可从 4 个方面来认识。

一、新农村经纪人业务的岗位职责

新农村经纪人业务的岗位职责可概括为以下 3 条。

(一)遵纪守法的岗位职责

新农村经纪人获取中介佣金的资本是私有信息和专有知识,如销售渠道,技术参数,市场信息等。这就加重了其业务活动的隐蔽性,为规范新农村经纪人的业务运作程序,保障委托人的合法权益,减少经济纠纷,必须尽早建立健全有关新农村经纪人的法律制度,以保障新农村经纪人经营活动的健康发展。综合各地的经验,新农村经纪人活动有以下 4 项法律职责。

1. 新农村经纪人服务“三农”的职责 凡具有一定专业知识和中介服务经验,愿意从事经纪活动的公民,经过申请,培训,考试

合格者,由工商行政管理部门颁发从事经纪活动的资格。可以在生产资料、生活资料经营和转让,以及在引进资金、信息、工程项目等过程中从事中介服务活动。

2. 办好农村经纪人服务所的职责 依照有关规定可以从事个体经纪业务,开办经纪业务或开办新农村经纪人服务所。

3. 新农村经纪人遵守国家法律、法规 and 政策的职责 在批准的经营范围范围内从事新农村经纪人活动,不准直接进行实物性商品买卖,不得违法经营、弄虚作假,进行诈骗活动。

4. 新农村经纪人缴纳税费的职责 应当按有关规定收取中介费,依法纳税,按有关规定向工商行政管理部门交纳管理费。

(二)取得佣金的岗位职责

按国际惯例,新农村经纪人在交易活动发生后,交易各方应到独立的结算机构结算佣金。新农村经纪人佣金数额与商品成交额挂钩,新农村经纪人的交易活动若采取私下交易,新农村经纪人应该主动缴纳个人所得税。保持经纪人目标与委托人目标的一致性。

(三)控制信息的岗位职责

新农村经纪人应该定期向委托人真实地报告业务进展情况,委托人有权定期索取新农村经纪人的经营业务有关资料,双方均应服从国家管理机构的监督与管理。

二、新农村经纪人职业应遵循的原则

(一)合法经纪的原则

新农村经纪人在经纪业务中,必须恪守各种交易制度、法规,

依法中介交易。所谓依法中介交易，一是指交易的品种必须合法；二是指经营手段必须合法。

1. 交易品种合法 国家为使社会主义市场健康发展，各级政府依法对国内市场交易的内容、品种、流通、交易标准和规则等作了明确的规定。对于政府法律法规规定不允许他人经营的商品，新农村经纪人一律不能进行贸易中介。

(1) 国家专控专卖的商品 国家为了把握经济发展的全局，往往会在某个特定的时期规定一些由国家专控专卖的商品，例如，烟草及其制品、军火、一些稀有金属和贵金属、尖端科学技术等都是专控专卖商品，新农村经纪人不能参与这些商品的现货交易中介。

(2) 不参与假冒伪劣商品的贸易中介 经营假、冒、伪、劣和有害的商品，是以损害消费者的利益为手段，以非法牟取暴利为目的的违法行为。这类商品的交易，严重破坏了正常的市场秩序，极大地损害了名牌产品的生产经营，坑害了消费者，最终使国家和消费者蒙受重大损失。因此，新农村经纪人不仅不参与假、冒、伪、劣和有害的商品交易中介，而且要配合政府有关部门，与假、冒、伪、劣和有害商品的生产者和经营者作坚决斗争。

(3) 不参与走私商品的贸易中介 随着中国改革开放的不断深入和经济全球化的加速，国际贸易往来日益频繁，进入国内市场的国外商品会越来越多。一些不法分子采取内外勾结、官商勾结的手段，逃避检查、逃避关税。因此，从价格上，同样的商品，进口低价“水货”，牟取暴利，冲击国内市场，干扰国内商品生产。为了维护国内市场秩序，维护国家和人民利益。新农村经纪人应自觉抵制走私商品的贸易中介。

(4) 不参与违禁物品的贸易中介 为了维护国家的尊严，保护人民群众的身心健康，政府规定一些物品不准在国内、国际市场上交易。例如，毒品、淫秽物品、国家重点保护的野生动物、重要文物、洋垃圾等。新农村经纪人不要参与这些违禁物品的贸易中介。

2. 中介手段合法 新农村经纪人的中介手段也必须合法。所谓中介手段合法,是指新农村经纪人在开展经纪业务过程中,经纪人与生产者、经营者之间应该平等地参与竞争。在平等竞争中以优质服务、良好信誉取胜,不能采取“吃请”、“索贿”、“行贿”等非法手段,承揽经纪业务;不能勾结、利用黑社会势力夺取经纪业务。对于采取非法手段取胜的现象给予抵制、揭露和斗争。只有这样,新农村经纪人才能在经纪市场中逐步树立起良好的形象,才能赢得客户的信赖。

(二)促进增产增收、发展农村经济的原则

1. 引领农民进入大市场 新农村经纪人应充分发挥自己市场信息灵通、流通渠道广的优势,千方百计地为农民及时提供可靠的市场信息,帮助农民分析市场走势,积极为农民生产的商品牵线搭桥,以市场为导向组织农民生产,把农民生产的零星商品集中起来,推向大市场。

2. 推进农村经济结构合理调整 农村经济结构调整需要随市场经济的发展不断升级。因此,新农村经纪人要从合理调整农村经济结构出发,结合自己的经纪活动,引导、帮助农民以市场需求为导向,以提高整体生产效益、增加农民收入为主要目的,合理配置资源,充分发挥资源优势,合理调整经济结构,促进农村经济持续稳定发展。

3. 加速农产品和生产资料的流通 由于生产资料的生产、流通、存储及使用等比较复杂,一家一户无论是在选购上还是在使用上都要耗费很大的精力,还难以及时满足生产的需要。而新农村经纪人拥有灵通的信息和一定的专业知识,他们可以根据生产需要,及时组织生产资料货源,充当供求之间的中介,及时、足量保障满足农业生产的各种需要,促进农业生产的稳定发展。

4. 降低成本增加效益,提高农民收入 农民由于精力、财力和

个人能力以及生产规模所限,面对千变万化的市场和激烈的竞争,很难把握市场走势、捕捉有利的行情,经常遭遇卖难买难,无奈高进低出。农村经纪人要正确地判断市场走势,帮助农民生产适销对路的产品,规避市场风险,保证农民生产的产品销售有较好价格,农业生产能得到较低价格的生产资料产品,以实现降低成本,增加效益,提高农民收入的目的。

5. 合理配置资源 新农村经纪人要以市场需求为导向,广泛开展经纪活动,打破地区封锁、行业分割的局面,促进地域分工和协作,加速人才、技术的交流和传播,使区域内的自然资源和社会经济条件得到充分的开发利用,人、财、物、技、信五大生产要素得到合理的配置,从而促进区域经济的协调发展。

(三) 实事求是的原则

由于利益的驱动,商人中存在的见利忘义、坑人蒙人的“奸商”行为,严重干扰市场经济秩序,损害农村经济发展,最终也影响自己的形象,阻碍经纪业的发展。因此,新农村经纪人在经纪业务中应坚持实事求是的原则,努力做到说实话、办实事。对买卖双方客户都要做到有一说一,有二说二,特别是在产品的品种、规格、质量、用途、可供数量等关键问题上,更需实事求是,不能云山雾罩地胡吹一气。在双方有成交意向时,新农村经纪人应帮助双方相互传递必要的信息,协助解决好认证、换文、制定正式文书等手续问题。如果一方条件有变,新农村经纪人有责任立即通知对方,设法妥善处理。新农村经纪人不要对双方承诺办不到的事情,对双方承诺的事情,一定要尽力办妥、办好,不要做一锤子的买卖。

(四) 互利互惠、顾客至上的原则

1. 互利互惠 互利互惠是新农村经纪人开展经纪活动应有的基本观念。新农村经纪人在中介活动中,一方面要帮助商品的供