

- “十一五”国家重点图书出版工程
- 国家出版基金资助项目
- 江苏省文化产业引导资金项目

农产品经纪人 读本



主编 仲伟来

凤凰出版传媒集团
江苏科学技术出版社



“金阳光”新农村丛书

金阳光



“金阳光”新农村丛书

顾问：卢良恕

翟虎渠

农产品经纪人读本

主 编 仲伟来

编写人员 关 颖 李萍萍 田丽丽

凤凰出版传媒集团

江苏科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

农产品经纪人读本/仲伟来主编. —南京:江苏科学技术出版社,2010.5(2011.11 重印)

(“金阳光”新农村丛书)

ISBN 978-7-5345-7316-3

I. ①农... II. ①仲... III. ①农产品-经纪人-基本知识 IV. ①F323.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 083790 号

“金阳光”新农村丛书 农产品经纪人读本

主 编 仲伟来
责任编辑 郁宝平
责任校对 郝慧华
责任印制 曹叶平

出版发行 江苏科学技术出版社(南京市湖南路1号A楼,邮编:210009)
网 址 <http://www.pspress.cn>
集团地址 凤凰出版传媒集团(南京市湖南路1号A楼,邮编:210009)
集团网址 凤凰出版传媒网 <http://www.ppmi.cn>
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
照 排 南京奥能制版有限公司
印 刷 江苏苏中印刷有限公司

开 本 787 mm×1 092 mm 1/32
印 张 3
字 数 63 000
版 次 2010 年 5 月第 1 版
印 次 2011 年 11 月第 3 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5345-7316-3
定 价 5.00 元

图书如有印装质量问题,可随时向我社出版科调换。

建设新农村 培养新农民

党中央提出建设社会主义新农村,是惠及亿万农民的大事、实事、好事。建设新农村,关键是培养新农民。农村要小康,科技做大梁;农民要致富,知识来开路。多年来,江苏省出版行业服务“三农”,出版了许多农民欢迎的好书,江苏科学技术出版社还被评为“全国服务‘三农’出版发行先进单位”。在“十一五”开局之年,省新闻出版局、凤凰出版传媒集团积极组织,江苏科学技术出版社隆重推出《“金阳光”新农村丛书》(以下简称《丛书》),旨在“让党的农村政策及先进农业科学技术和经营理念的‘金阳光’普照农村大地,惠及农民朋友”。

《丛书》围绕农民朋友十分关心的具体话题,分“新农民技术能手”“新农业产业拓展”和“新农村和谐社会”三个系列,分批出版。“新农民技术能手”系列除了传授实用的农业技术,还介绍了如何闯市场、如何经营;“新农业产业拓展”系列介绍了现代农业的新趋势、新模式;“新农村和谐社会”系列包括农村政策宣讲、常见病防治、乡村文化室建立,还对农民进城务工的一些知识作了介绍。全书新颖实用,简明易懂。

近年来,江苏在建设全面小康社会的伟大实践中成绩可喜。我们要树立和落实科学发展观,推进“两个率先”,构建和谐社会,按照党中央对社会主义新农村的要求,探索农村文化建设新途径,引导群众不断提升文明素质。希望做好该《丛书》的出版发行工作,让农民朋友买得起、看得懂、用得上,用书上的知识指导实践,用勤劳的双手发家致富,早日把家乡建成生产发展、生活宽裕、乡风文明、管理民主的社会主义新农村。

孙志军

目 录

一、农产品经纪人概述	1
1. 农产品经纪人是干什么的	1
2. 农产品经纪人能帮助农民解决哪些问题	1
3. 农产品经纪人要具备哪些基本素质	2
4. 农产品经纪人要具备什么样的知识结构	3
5. 农产品经纪人需要哪些能力	4
二、农产品商品基础知识	6
6. 农产品是怎么分类的	6
7. 农产品商品性状的内容有哪些	7
8. 农产品商品性状的感官检验方法有哪些	9
9. 我国商品标准是如何分定等级的	10
10. 农产品质量鉴别方法有哪些	12
11. 什么是农产品等级评定	13
12. 什么是无公害农产品	14
13. 什么是绿色农产品	15
14. 什么是有机食品	15
三、市场信息采集与分析	17
15. 一般来说需要采集的农产品市场信息有哪些	17
16. 采集农产品市场信息时要注意哪些问题	19
17. 农产品市场信息采集的主要途径有哪些	20
18. 农产品市场信息采集的程序是什么	21
19. 农产品问卷调查中的问卷应如何设计	22



四、农产品交易注意事项	27
20. 建立客户关系的方法有哪些.....	27
21. 打电话时要注意哪些问题.....	28
22. 握手时需要注意什么问题.....	29
23. 怎样向他人作介绍.....	30
24. 如何递、收名片.....	32
25. 与客户沟通时要注意哪些问题.....	33
26. 如何处理客户的不同意见.....	34
27. 迎送客时要考虑哪些问题.....	35
五、相关法律知识	37
28. 合同的条款包括哪些内容.....	37
29. 合同的订立有几个阶段.....	38
30. 什么是合同的法律效力.....	40
31. 合同的履行及原则是什么.....	41
32. 什么是合同的变更、转让和终止.....	42
33. 违约责任及违约责任的承担方式是什么.....	43
34. 争议怎样解决.....	46
35. 怎么签合同.....	47
36. 农产品经纪人对所销售的农产品质量承担的责 任义务有哪些.....	48
37. 农产品经纪人因侵犯消费者权益而发生争议时, 解决的办法有哪些.....	48
38. 农产品经纪人因农产品问题给消费者造成危害, 会承担的法律 responsibilities 有哪些.....	51
39. 生产者的产品质量责任和义务有哪些.....	53
40. 农产品经纪人申请货运站经营,应当具备的条件 有哪些.....	54

六、农产品营销	55
41. 农产品经纪人应该树立什么样的营销观念	55
42. 如何从自己农产品身上找差别,以获取市场竞争优势	56
43. 农产品品牌的作用有哪些	58
44. 农产品品牌是怎样形成的	60
45. 农产品的价格是怎样形成的	61
46. 农产品定价的策略	61
47. 怎样讨价还价	64
48. 农产品经纪人该如何完善自己的营销渠道	65
49. 农产品经纪人进行促销的策略有哪些	67
七、农产品仓储与运输	69
50. 农产品包装需要注意哪些问题	69
51. 仓储时应注意哪些问题	70
52. 农产品运输有哪些形式	75
53. 如何选择合适的农产品运输形式	76
54. 农产品运输应该注意哪些问题	78
55. 怎样运输才能节省运费	78
八、农产品费用的核算与结算	80
56. 种植业生产成本核算	80
57. 饲养业成本的核算	82
58. 农产品结算的方式有哪些	84
59. 如何利用银行进行结算	84
60. 如何正确选择结算的方式	89



一、农产品经纪人概述

1. 农产品经纪人是干什么的

在现代市场经济条件下,农产品经纪人非常关注市场对农产品的需求,根据市场的需求到产地组织货源,然后帮助农民将农产品卖出去。在经纪的过程中,有的经纪人充当买家,收购农产品;有的经纪人就搭个嘴,起到牵线搭桥的作用;也有的经纪人既收购也贮藏运输,然后卖出去,一条龙经营,赚季节差价等。反正不同的经纪人做的事有多有少,挣钱的方式也各不相同,但他们对活跃农产品市场,为农民兄弟和自己增加收入的作用是一样的。因此,国家和地方政府都非常重视农产品经纪人队伍的建设与发展。



2. 农产品经纪人能帮助农民解决哪些问题

(1) 帮助农民销售农产品 由于一些地区农产品数量大、品种多,如果流通不畅,则势必造成“生产容易销售难”的状况,结果是丰产不丰收,农民一年的辛苦劳动将成为泡影。有了农产品经纪人,就可以为农产品找“婆家”“铺路架桥”“穿针引线”,推动农产品在市场上通畅地流通。

(2) 帮助农民加工临时销售不出去的农产品 有些农产品上市时间集中,但不易存放,易腐易烂等。农产品经纪人通过对该类农产品进行加工,不仅能解决一部分农民临时卖不掉农产品的困境,同时还能延长产业链,提高农产品的附加值,有的还可以塑造自己的农产品品牌,这样对供需双方来讲就实现“双赢”。如福建省三元区的“农旺”食品、“金三元”脐

橙等在市场上都有一定的知名度。

(3) 能给农民提供急需的科技与信息 现代农业发展的方向是“两高一优”，这就需要一批既懂技术、技能，又会管理经营的专业人才，他们利用自己掌握的科技为农民服务，以“科技土专家”的身份帮助农民引进并推广各种新品种、新产品、新技术。农民对这类经纪人信得过，因为他们对乡情了如指掌，他们懂得农民的需求。这种靠农民指导农民、靠农民带动农民、靠农民帮助农民的推广效果非常好，经纪人在为农民服务中获得了收入，农民又增加科技意识，普及了科学知识。

另外，农民进入市场以后，迫切需要各种市场信息，如农产品的市场供给与需求状况、农业产业结构调整、农村剩余劳动力的转移等。农产品经纪人把掌握的科技、市场行情，种植、养殖、加工及劳动力需求等各种信息提供给农民，不仅能收取一定的信息服务费，关键是解决了农民的燃眉之急。

3. 农产品经纪人要具备哪些基本素质

(1) 政治思想素质 在社会主义市场经济体制下，农产品经纪人是为农村经济的发展、为提高农民的收入服务的。对于经纪人来讲，必须有着比较高的政治思想觉悟，正确领会和贯彻党和国家的各项方针政策，自觉遵守各项法律法规，维护农产品市场良好的运行。

(2) 心理素质 市场是有风险的，这就需要农产品经纪人具备良好的心理素质。

① 良好的性格，稳定的情绪。良好的性格有助于人际间的沟通，稳重的性格有利于增加客户的信任。积极向上而又饱满的情绪会激发人们的工作热情，推动农产品经纪工作的开展。这就要求农产品经纪人在开展业务活动的过程中，面对复杂多变的情况，克服自己性格中不利的因素，善于控制自

己的情绪,做到冷静而礼貌、耐心而果断,避免喜形于色、怒而变色,要经常保持较为平和的心态,使自己有比较好的心理承受能力。

② 坚强的意志,坚定的信心。农产品经纪人要有持之以恒、百折不挠的意志品质,要树立必胜的信心。

③ 健康的身体素质。农产品经纪人经常要走村串户,往返于城乡之间,旺盛的精力、健康的体魄是农产品经纪人必须具备的身体素质。

4. 农产品经纪人要具备什么样的知识结构

(1) 基础知识 从事农产品经营活动要具备一定的文化知识,对相关的基本知识或常识能理解、会运用,同时还应会运用现代化的通讯工具,并以此作为一种手段去捕捉信息、传递信息。

(2) 专业知识 从事农产品经纪活动要具备以下专业知识:

① 农产品商品的基础知识。如自己所经营的农产品的分布范围、品种类别、等级鉴定、市场价格、总体数量等,做到心中有数。

② 与农产品相关的基本技能。农产品经纪人应该掌握分辨产品优劣、鉴定等级和包装等技能。

③ 财务会计知识。在经纪活动中,不仅要核定经营成本、利润等问题,而且还要给交易双方做些成本、利润等相应的咨询服务,掌握财务会计知识是必要的。

④ 经营管理知识。从经纪人本身的发展着眼,如何运作整个经营队伍,还需要经营管理知识的帮助。

⑤ 经济地理知识。农产品经纪人应多掌握农产品的分布概况、具体产地、交通状况等基本地理知识。



⑥ 相关法律知识。特别是要掌握与签订合同相关的一些法律知识。

⑦ 信息技术应用知识。经纪人必须克服不利的客观条件,不断学习掌握现代信息技术知识及手段,使自己在最有利的时间内掌握最新信息,这样才可能走在市场的前面。

⑧ 相关的安全卫生知识。掌握相关的知识,使自己经纪的农产品符合食用、使用的标准,能正确运用相关的工具,防止意外事故的发生。

5. 农产品经纪人需要哪些能力

就目前情况看来,一个好的经纪人最起码要具备的能力有:

(1) 良好的观察能力 在经营活动中,经纪人要培养对农产品外观、性状等的观察能力,否则会把差的农产品误认为是好的。举个例子来说吧,我们经常碰到一箱子苹果上面个大、下面个小的情况,如果不认真观察,就会发生花高价钱买小苹果的事。所以说,只有具备良好的观察能力,才不至于上当受骗。

(2) 了解分析市场信息的能力 现在各种市场信息满天飞,有的是真的,有的是假的,这就要求经纪人一方面要有获取市场信息的能力,另一方面要有分析市场信息的能力,就是在获取一定的信息资料后,知道运用科学的方法,通过归纳、分析、对比、综合等手段,去粗取精,去伪存真,提炼出有价值的信息。

(3) 良好的社交公关能力 农产品经纪人要和各方面、不同层次、不同地方的客户联系,因此,只有具备必要的社交公关能力,才可能和各种人员建立密切联系,更多地去了解人们的需求,使经营活动的质量更高、更好。

〔案例〕以前,某地区农产品经纪人只是凭借着当地特色农业的优势,与外地客商建立起临时伙伴关系,帮着客商当“说客”,这种做法赚钱少且不稳定。针对这种情况,该地区农业广播电视学校借助农村实用人才培养活动这一契机,对当地农产品经纪人进行计算机技术和市场营销知识“充电”,提高他们市场营销技能和计算机技术水平。经过培训,这些农产品经纪人与上海、南京等多家蔬菜加工企业和超市建立起长期的供销关系,开展“订单合同”业务;同时与当地菜农签订最低保护价收购合同,对产品全部包销,并把掌握的最新市场信息在第一时间内传递给广大群众。如今,该地区在这些农产品经纪人的带动下,不仅菜农的数量增加了,同时菜农一年的收入也增加显著。

金阳光



◇ 案例点评 ◇



以上案例说明,仅靠牵线搭桥赚取的佣金或劳务费不仅少且不稳定,要想赚取稳定且多的钱,就要有稳定的销售渠道和货源。而要做到这一点,不仅需要经纪人有市场意识,同时还需要经纪人具备营销知识、法律知识、财务管理知识、计算机知识、管理知识等。所以说,在当今经济社会中,经纪人要想赚钱,就需要不停地学习,不断提高自身的综合素质、知识水平和能力。

二、农产品商品基础知识

6. 农产品是怎么分类的

农产品是指各种植物、动物的初级产品及初级加工品,这部分产品种类复杂、品种繁多,主要有粮食、油料、木材、棉、麻、烟、茧、茶、糖、畜产品、水产品、蔬菜、花卉、果品、食用菌、中药材、土特产品等。

按传统和习惯,一般把农产品分为粮油、果蔬及花卉、林产品、畜禽产品、水产品和其他农副产品 6 大类。

[小故事] 有两个农民经纪人,甲能说会道,乙话语不多,却一言九鼎。刚开始,甲的业务做得比乙好,主要得益于其口头宣传。乙在有关专家的指引下,刻苦学习农业基础知识,对农产品的分类与特性、产地环境与生产管理对农产品质量的关系有了较为深刻的了解,这样,他在与商家、客户交流时有理有据,话语不多,却句句中的,赢得了客户的信赖。与他打过交道的客户都称他是“专家型”的经纪人。



◇ 案例点评 ◇

俗话说“不怕千招会,就怕一招精”。经纪人在面对自己的顾客时,要学会销售自己的优势,要使对方觉得自己是个专家,不管是买你的产品也好,还是把产品卖给你,都要让对方觉得和你做生意没错。而要做到这一点,就要把自己的强项突出来,形成自己独特的优势。为此,农产品经纪人一定要对自己经纪的农产品非常了解,否则自己的与众不同之处就很难体现出来。

7. 农产品商品性状的内容有哪些

农产品商品性状所包括的内容有：农产品的形状、大小、颜色、气味、表面、质地、断面、伤残等。

(1) 形状 任何有形农产品都有自己的特定形状。农产品的形状是其品种的象征，在某种程度上也决定了它的有用性。如真茶叶边缘有明显的锯齿，接近于叶柄处逐渐平滑而无锯齿。假茶叶叶脉不明显，一般为羽状脉，叶脉呈放射状至叶片边缘，叶肉平滑。

(2) 大小 绝大多数农产品都是有形的物质，都有相对的体积、一定的大小。农产品的大小一般是指农产品的长短、粗细、厚薄。农产品的大小对农产品的使用价值高低和满足人们的审美需要有着一定的影响。

对农产品大小的表述，有的以“大”或“小”来表述，有的用长短、粗细、高矮等来表示，也有的用重量、体积、面积甚至用单位数量来表示。农产品的大小是确定等级的重要依据。如一级小麦的容重指标为 ≥ 790 克/升，二级小麦的容重指标为 ≥ 770 克/升，三级小麦的容重指标为 ≥ 750 克/升，四级小麦的容重指标为 ≥ 730 克/升，五级小麦的容重指标为 ≥ 710 克/升。

(3) 颜色 绝大多数农产品都有特定的颜色。颜色不仅表明农产品的品种是否纯正、是否成熟、质量好坏，还是农产品美观度的重要标志。不仅如此，从农产品颜色的变化，可以从中鉴别出农产品的质量是否发生了变化，如发霉、变质、腐烂等。如真红茶色泽呈乌黑或黑褐色而油润，假红茶墨黑无光、无油润；真绿茶色泽碧绿或深绿而油润，假绿茶一般都呈墨绿或青色，红润。

(4) 气味 农产品是生物产品，都有一定的气味。我们



可以通过农产品的气味来鉴别农产品的质量好坏、成熟程度、新鲜度,还可以鉴别农产品的真伪和是否变质、变性等。如真茶含有茶素和芳香油,闻时有清鲜的茶香,假茶无茶香气,有一股青草味或有其他杂味。

(5) 表面 每一种农产品的表面都有自己的特征,主要是指农产品表面是光滑还是粗糙,有无皱纹、皮孔或毛茸等。这些特征有无和存在情况,常是鉴别农产品品种的重要依据。

(6) 质地 质地是指农产品的软硬、坚韧、疏松、致密、黏性或粉性等特征。有些农产品因初加工方法不同,质地也不一样,如盐腌的农产品虽脱水但易吸潮而发软,含淀粉多的农产品(鲜品)加热后,因淀粉糊化,干燥后而质地坚硬。

(7) 断面 断面是指农产品折断时的现象,如易折断或不易折断、有无粉尘散落等以及折断时的断面特征。

[例表]

鲜切花质量等级划分公共标准表

项 目	一 级	二 级	三 级
整体效果	整体感非常好,新鲜度非常好,成熟度非常好,洁净度非常高,具该品种鲜明特性	整体感好,新鲜度好,成熟度好,洁净度高,具该品种完整特性	整体感一般,新鲜度一般,成熟度一般,洁净度一般,具该品种基本特性
病虫害及缺损	无病虫害、药害、肥害及其留下的斑点等;无机械损伤、缺失、褪色、畸形、水伤、冻伤、灼伤	无明显病虫害、药害、肥害及其留下的斑点等;无明显机械损伤、缺失、褪色、畸形、水伤、冻伤、灼伤;允许有 $\leq 3\%$ 的切花有轻微缺陷	无严重病虫害、药害、肥害及其留下的斑点等;无严重机械损伤、缺失、褪色、畸形、水伤、冻伤、灼伤;允许有 $\leq 5\%$ 的切花有轻微缺陷



◇ 案例点评 ◇

对于农产品经纪人来说,一定要熟悉自己所经营的农产品的性状,否则就很难判断自己所经营农产品的等级是什么,即农产品商品性状往往是判定农产品等级的重要标准。

8. 农产品商品性状的感官检验方法有哪些

农产品商品性状的鉴别主要是通过感官检验的方法。感官检验法就是通过人的感觉——味觉、嗅觉、视觉、听觉、触觉等对农产品商品性状进行评价的方法,或者说是根据农产品的商品性状(如颜色、气味等)直接作用于人体感官所引起的反映而对农产品进行检验的一种方法。

(1) 视觉检验 通过视觉评价农产品性状的方法称为视觉检查,主要检验农产品的新鲜程度,有无霉变、虫蚀,农产品颜色、形态是否正常,有无异物或沾污,并检查农产品的组织状态,有无潮解或龟裂崩解等。

(2) 嗅觉检验 通过嗅觉评价农产品的方法称为嗅觉检验。检验时要由远到近,由少到多,防止强烈气味的突然刺激。检验时将农产品的少量样品放在手掌上,用哈气的方法加热,然后闻其气味;气味强的农产品可直接接近或拿起闻产品气味;气味过于清淡的可以适当加热(哈气),掰开来闻其气味;液体样品可以适当摇晃后闻其气味。至于检验的顺序,应首先辨别气味的性质(如香、臭)和强度,再仔细辨别香型、有无异常气味等。

(3) 味觉检验 通过味觉评价农产品性状的方法称为味觉检验。检验时通过舔、嚼、喝(有毒或发霉变质的不能咽下)等方法进行评价。



(4) 听觉检验 通过听觉评价农产品的方法称为听觉检验。听觉检验主要是对样品进行折、敲、打、撞、踹等手段,使农产品发出声响,从而评价农产品的内在质量(如含水量、质地疏密度、成熟度等)的一种方法。

(5) 触觉检验 通过触觉评价农产品的方法称为触觉检验。检验主要是用手触、摸、捏、揉、握、搓、按、抖等对农产品的轻重、软硬、脆韧、弹性、拉力、黏稠、滑腻等性质进行检验。

通常在感官检验时,总有一个用语言描述的评价标准,这就是农产品的感官指标,各类农产品都有各自的评价指标。将感觉器官的反映与农产品的感官指标对照,就比较容易评价农产品的商品性状。对于农产品的评优等,要由有经验的、经过训练的人员,按一定的方式,在特定的环境中进行。感官评定的结果最好以统计学的手段进行综合评判,以便尽量删除主观因素的偏差。

9. 我国商品标准是如何分定等级的

按《中华人民共和国标准法》规定,我国商品标准分为4级。

(1) 国家标准 国家标准是指对全国经济、技术发展有重大意义的技术标准。由国家主管部门提出草案,经国家标准主管部门批准发布,在全国统一范围内实施。农产品国家标准适用于国内农产品收购、加工、销售、贮藏、调运及对外贸易等。

国家标准全称是“中华人民共和国标准”,简称为“国标”,代号为“GB”(即国标两字汉语拼音第1个字母)。限制性国家标准为“GB”。GB加一斜线,再加一T,便为推荐性国家标准代号,即“GB/T”。国家标准编号由国家标准代号、国家标准发布顺序号和国家标准发布年号的后2位构成,如