

新型农民科技实用人才培养教材

# 新农村经纪人

## 培训教程

赵 磊 主编



中国农业科学技术出版社

新型农民科技实用人才培训教材

# 新农村经纪人

## 培训教程

赵 磊 主编

中国农业科学技术出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

新农村经纪人培训教程 / 赵磊主编. —北京 :  
中国农业科学技术出版社, 2012. 7  
ISBN 978-7-5116-0927-4

I. ①新… II. ①赵… III. ①农村经济-经纪人-技  
术培训-教材 IV. ①F321

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 117671 号

责任编辑 崔改泵  
责任校对 贾晓红

出 版 者 中国农业科学技术出版社  
北京市中关村南大街 12 号 邮编:100081  
电 话 (010)82109704(发行部) (010)82109194(编辑室)  
传 真 (010)82106624  
网 址 <http://www.castp.cn>  
经 销 者 各地新华书店  
印 刷 者 北京富泰印刷有限责任公司  
开 本 850mm×1 168mm 1/32  
印 张 5  
字 数 127 千字  
版 次 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷  
定 价 13.00 元

————— 版权所有 · 翻印必究 —————

# 编委会

主 编 赵 磊

副主编 陈亚鹏 王桂香 李晓霞

编 委 高淑真 王东峰 冯艳娜

孙长山 傅 春 于孝保

王永慧 张景岩 傅德峰

# 前 言

这几年,农村出现了一个新兴职业——经纪人。这些农村经纪人一头连着成百上千的农户,一头连着千变万化的市场,起到了连接农民和市场的作用。同时,农村经纪人在为农民引进良种、农业生产新技术和相关培训,帮助农民改善种植、养殖结构,实现高产高效等方面也起到了积极作用。他们的经纪活动使农业生产和农民收入发生了很大变化,改变了农民传统的自种、自销方式,并在农产品流通中发挥重要的作用。

本书从理论和实践的结合上系统地概括了现代农村经纪人的一些基本概念,详细叙述了现代农村经纪人开展经纪活动的内容、过程与技巧等,全面介绍了现代农村经纪人应知的知识、应具备的素质、应知应守的法规,以及如何依法行纪,维护市场秩序,如何应用法律维护自己的权益等。书中还简要讲述了农村现货经纪人、劳动力转移经纪人、技术经纪人应会的知识和开展经纪活动的程序与操作方法。

由于编者水平有限,书中不当之处,敬请各位读者批评指正,在此表示诚挚的感谢。

编 者

# 目 录

|                            |    |
|----------------------------|----|
| 第一章 新农村经纪人基础知识 .....       | 1  |
| 第一节 新农村经纪人的概述 .....        | 1  |
| 第二节 农村经纪人特殊地位与作用 .....     | 2  |
| 第三节 农村经纪人的经纪内容和运作过程 .....  | 5  |
| 第四节 鼓励和发展农村经纪人 .....       | 7  |
| 第五节 农村经纪人的行为规则 .....       | 8  |
| 第二章 新农村经纪人岗位职责与素质要求 .....  | 10 |
| 第一节 新农村经纪人岗位职责 .....       | 10 |
| 第二节 新农村经纪人素质要求 .....       | 11 |
| 第三节 新农村经纪人应具有的能力 .....     | 12 |
| 第四节 怎样成为一名合格的新农村经纪人 .....  | 15 |
| 第三章 新农村经纪人应具备的基础知识 .....   | 17 |
| 第一节 新农村经纪人的知识修养 .....      | 17 |
| 第二节 新农村经纪人应具备的知识结构 .....   | 19 |
| 第三节 新农村经纪人技能和知识标准 .....    | 22 |
| 第四节 新农村经纪人应具备哪些职业道德 .....  | 24 |
| 第四章 新农村经纪人的市场认知与信息处理 ..... | 27 |
| 第一节 新经纪人的执业对象——市场认知 .....  | 27 |
| 第二节 新农村经纪人的信息获取和传递渠道 ..... | 31 |

|                              |     |
|------------------------------|-----|
| <b>第五章 新农村经纪人的职业技巧</b> ..... | 43  |
| 第一节 调查研究的技巧 .....            | 43  |
| 第二节 牵线搭桥的技巧 .....            | 46  |
| 第三节 接待谈判的技巧 .....            | 48  |
| 第四节 公关技巧 .....               | 52  |
| <b>第六章 经纪合同</b> .....        | 54  |
| 第一节 合同的概述 .....              | 54  |
| 第二节 农村经纪合同 .....             | 60  |
| 第三节 合同纠纷的协商 .....            | 70  |
| <b>第七章 农产品经纪业务知识</b> .....   | 72  |
| 第一节 农产品的分类 .....             | 72  |
| 第二节 农产品的运输方式与技术等级 .....      | 75  |
| 第三节 农超对接 .....               | 77  |
| <b>第八章 经纪人组织管理</b> .....     | 79  |
| 第一节 经纪组织的概述 .....            | 79  |
| 第二节 农民经纪组织的机构设置 .....        | 79  |
| 第三节 农民经纪人协会的组织成立 .....       | 84  |
| 第四节 经纪人的资格认证 .....           | 87  |
| 第五节 农村经纪人的登记注册 .....         | 90  |
| 第六节 农村经纪人的管理与管理目标 .....      | 95  |
| 第七节 经纪人有哪些权利和义务 .....        | 98  |
| 第八节 农村经纪人的服务报酬 .....         | 99  |
| <b>第九章 农村经纪人的法律知识</b> .....  | 101 |
| 第一节 农村经纪人的法律的概述 .....        | 101 |

|                                    |            |
|------------------------------------|------------|
| 第二节 广告法 .....                      | 105        |
| 第三节 产品质量法 .....                    | 109        |
| 第四节 劳动法 .....                      | 112        |
| 第五节 食品卫生法 .....                    | 115        |
| <b>第十章 新农村经纪人行纪的具体运作 .....</b>     | <b>119</b> |
| 第一节 新农村经纪人行纪过程的内容及行纪过程 ...         | 119        |
| 第二节 农村主要经纪业务 .....                 | 122        |
| 第三节 新农村现货农产品经纪人业务运作 .....          | 124        |
| 第四节 新农村技术转化经纪人业务运作 .....           | 125        |
| 第五节 新农村劳动力转移经纪人业务运作 .....          | 129        |
| 第六节 农村文化经纪人业务运作 .....              | 136        |
| 第七节 农村保险经纪人业务运作 .....              | 142        |
| 第八节 农村信息经纪人业务运作 .....              | 145        |
| <b>第十一章 返乡创业新商机——农村劳务经纪人 .....</b> | <b>147</b> |
| 第一节 农民工返乡创业是劳务经济的高级阶段 .....        | 147        |
| 第二节 农民工返乡创业过程中的经纪项目 .....          | 148        |
| <b>主要参考文献 .....</b>                | <b>150</b> |

## 第一章 新农村经纪人基础知识

### 第一节 新农村经纪人的概述

#### 一、什么是经纪人和农村经纪人

经纪,就是经纪人按照委托人的要求和委托业务的范围进行业务联系和业务活动。委托人如果是卖方,经纪人可以依据其要求协助寻求买主;委托方如果是买方,经纪人可以根据其要求协助寻找货源;经纪人奔走于交易双方之间,只收取佣金。

2004年8月28日,国家工商总局第14号令(《经纪人管理办法》)对经纪人作了如下定义:“经纪人,是指在经济活动中,以收取佣金为目的,为促成他人交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的自然人、法人和其他经济组织。”由此可见,所谓农村经纪人就是指在农业经济活动中,以收取佣金为目的,为促成农产品交易而从事居间、行纪或者代理等经纪业务的公民、法人和其他经济组织。因此,农村经纪人是一个泛指,它涉及了农村经济发展中的各类市场,涵盖了从事经纪业务的个体工商户、个人独资经营公司、合伙经纪企业和经纪公司等机构。可以说,哪里有经济活动,哪里就活跃着经纪人的身影。

#### 二、农村经纪人和“二道贩子”、“倒爷”有什么区别

“二道贩子”、“倒爷”这些名字,是人们对从事流通领域里面的低价买进、高价卖出的经济活动的人的一种贬义的称呼,是人们沿袭旧的思想观念,对从事流通领域买卖行为的一种错误认识。旧的思想观念认为,低买高卖是“投机倒把”,是不正当的。实际上,在市场经济中,市场的需求和供给总是存在差距。比如,北京需要大蒜,山东有大蒜,北京的买家出价比山东买家出价高,

价差的存在就有利可图,这是市场经济必然存在的,是合情、合理、合法的。而从事流通领域活动的这些人,低买高卖,解决了卖家的销售问题、也解决了买家的购买问题,依靠自己的诚实劳动所赚来的钱,是正当的。广大的农村经纪人,他们从事的贩卖蔬菜、水果、鲜花、水产、牲畜、皮毛、药材、苗木等活动,都是属于合理合法的行为,也是受到国家法律保护的。而且国家也在逐步规范农村经纪人的行为,减少农村经纪人存在的欺行霸市、强买强卖等不正当竞争方式,提高他们各方面素质和抵抗风险的能力。

所以说,农民朋友们依靠自己的本事、合理合法地从事经纪人的活动,是应该值得我们尊敬和提倡的。

## 第二节 农村经纪人特殊地位与作用

### 一、农村经纪人特殊地位

农村经纪人从无到有,从小到大,给传统农业向现代农业转型注入了新的活力。农村经纪人已经成为政府无法代替,能弥补政府不足的重要力量。我国工业化、城镇化的快速发展,带来了农业生产,尤其是粮食生产的巨大变化。一方面,随着工业化水平的提高,农业机械化呈加速发展态势;另一方面,农村大量劳动力向非农业转移,从事农业生产的劳动力大大减弱,甚至出现了力不从心的局面。在这一变化之中,农村经纪人起到了重要的作用。农村经纪人,既是农业劳动者,又是农副产品流通的承担者。他们在农村承包有土地,日常从事农业生产,收获季节又从事农副产品购销活动。

农村经纪人弥补了农村劳动力之不足。现在的农村经纪人已经从与农民单一的买卖关系,发展到了从生产源头开始的多种合作关系。农村经纪人组建有诸如机耕队、防治队、收割队等各种服务队。这些熟悉农业生产的专业人员,根据农民的需要随时上门服务。同时,他们拥有的现代化服务设施,也极大地提高了劳动生产率,从而弥补了农村劳动力之不足。

经纪人起着一种传递信息、沟通渠道的作用。信息,在现在社会生活中起着举足轻重的作用,拥有有价值的信息就意味着拥有了财富,拥有了资本。经纪人则可利用他们联系广泛、信息丰富的特点,帮助这些急待推广的成果找到识货者,把潜在的生产力转成现实的生产力。

### 二、农村经纪人的作用

经纪人起着一种互通有无,促进商品流通、销售的作用。经纪人虽不进行买卖活动,不直接销售商品,但是他在商品流通环节中却起到了特殊的作用。因为经纪人的活动范围广,他服务的对象是委托人所委托的业务,如销售商品、购进商品、转让技术、引进技术等,使经纪人的活动范围涉及物、财、人、技术、设备等各方面,不仅具有促销、促售作用,而且具有推荐、介绍性质;通过经纪人的业务活动,还可以互通有无,调剂余缺,使委托方尽快达到委托的目的,对所需要的尽快得到,对寻求出路的能够尽快找到出路,进而可以开拓货源、减少积压,加快商品流通,充分发挥现有的人、财、物的潜力和科学技术的作用,为经济发展起到重要的推动作用。

经纪人游走天下,见多识广,又因为职业原因,他们对于相关信息非常敏感,因而掌握的信息量非常丰富。而另一方面,随着市场交易范围的扩大,生产方与需求方之间越来越难以直接沟通,迫切需要中间人来牵线搭桥。因此,农村经纪人逐渐成为农村市场最积极、最活跃的因素。农村经纪人的具体作用:

#### (一)有利于信息的传播

随着农业结构调整的逐步深入,各种特色农业逐渐发展起来,与此同时,农产品产量迅猛增加,这就使得利用各种形式和途径培养一批能够提供农产品供求信息、随时掌握农村产业发展和市场需求情况、提供农产品生产的发展变化和供应能力变化趋势的农村经纪人成为最迫切的要求。农村经纪人能够通过互联网等现代传媒与外界联系,获取市场信息,并能将其迅速传播,因而

有利于协调生产与市场的关系,为广大特色产业种植户提供指导和帮助。

## **(二) 有利于搞活农产品流通**

随着信息向农业经纪人的集中,农村经纪人利用熟悉经纪业务、市场信息灵、社会关系多、办事效率高的特点,积极开展农产品流通服务、农村劳务输出服务、农业信息供给服务,从而解决农村市场信息闭塞的现象,缩短了农产品流通时间,推动了农产品生产的发展。农村经纪人不仅有助于克服农产品的买卖难,而且还可以运用其信息能力、中介行为,诱导农业生产结构的调整,增强农业适应市场需求的能力。

## **(三) 促进了劳动力的合理利用**

由于农业生产的季节性,导致农业生产中会出现阶段性的剩余劳动力。另外,由于农村人均耕地越来越少,难以容纳下太多的农村劳动力,因而迫切需要将其转移出来。把农民从土地中解脱出来,投身到第二、第三产业,带动农村劳动力的转移,推动农村小城镇建设,成为农村经纪人的主要工作内容。

## **(四) 有利于促进城乡经济协调发展**

党的十六大报告指出,统筹城乡经济发展,建设现代农业,发展农村经济,增加农民收入,是全面建设小康社会的重大任务。农村富余劳动力向非农产业和城镇转移,是工业化和现代化的必然趋势。农村经纪人在国家坚持城乡统筹、扶持农村第二、第三产业的发展、调整农村经济结构的政策法规指引下,能够为促进乡镇企业发展和小城镇建设、引导农村富余劳动力在城乡地区间有序流动提供方便。

## **(五) 推动了农村基层政府职能转变**

过去,为了改变农业生产和市场需求之间相互脱节的状况,农村基层政府往往采取行政指挥的手段安排农民的生产。在这个过程中,基层政府虽然做了种种努力,但由于其对市场了解不多、采取措施大多是非市场化手段,因而经常导致许多农产品无

法销售出去,不仅给农民造成经济损失,而且也影响党群、干群关系。农村经纪人成长起来以后,农民生产什么、生产多少,由农村经纪人根据市场需求进行安排;农民在生产中遇到市场及技术困难时,一般都找农村经纪人,不再找政府。这样,农村基层政府就可以腾出更多的时间和精力,履行社会管理和公共服务职能,即不找市长找市场、找不到市场找经纪。

### 第三节 农村经纪人的经纪内容和运作过程

#### 一、农村经纪人的经纪内容

农村经纪人根据经纪的对象,可有以下经纪的内容。

##### (一)信息经纪人

农村受交通、通讯等各种条件所限,农民对种什么、养什么心中没底,急切盼望能有一批信息灵、把握行情准的经纪人替他们提供致富消息,以获得可靠的收入。

##### (二)科技经纪人

农民从种植传统的粮食作物到改种其他经济作物,以及大力发展畜禽、水产养殖,这是一种了不起的转变,但毕竟对于怎么种、怎么养还处于摸索阶段,迫切需要一批懂技术、善管理的科技能人进行传、帮、带,进而实现种植业结构的有效调整,大力发展优质高效的农业。

##### (三)加工经纪人

农村大量农副产品集中上市后,作为原料卖出很难获得增值,农民收入的稳定增长也就无法保障。这就需要一批既懂企业管理,又精通市场营销的农副产品加工经纪人,兴办以农产品为原料的农副产品加工业,使农民既能获取加工、流通环节的利润,又能降低和避免农副产品因仓储、气候等条件影响所造成的损失,从而增加农民的收入。

#### (四) 推销经纪人

大量的农副产品集中上市后,由于贮存保鲜时间短、就地加工转化能力低、本地市场有限、农村信息闭塞等原因,农副产品及其深加工产品卖给谁的问题比较突出,因此急需一批能够推销农产品和预先为农产品找到订单的经纪人,避免农副产品大量积压造成另一种“粮贱伤农”现象。

当前大力扶持以下几种类型的农业经纪人:一是为当地优势农副产品衔接需求市场的农村经纪人。二是在农业加工龙头企业和农户之间牵线搭桥,促成订单农业生产,不断改进农业产业结构的农村经纪人。三是推广实用农业科学技术的农业科技经纪人。四是依托大型农副产品、农资批发市场为农民群众提供运输、仓储和营销中介服务的一般经纪人。五是为解决农村剩余劳动力出路的劳动力经纪人。

#### 二、农村经纪人的运作过程

一是收集经纪信息。信息是经纪活动的灵魂,经纪人接受委托人委托,根据供应和需求信息寻找相应的交易对象,促成交易完成。因此,经纪信息的收集和传递是经纪活动的第一项内容。

二是接待客户的相关咨询。在经纪活动中,很多交易人对国家相关政策法规、对所交易物品缺乏了解,因而会向经纪人进行相关咨询。

三是登记客户信息及其供求意愿,建立供给信息库和需求信息库。若对方委托经纪人进行交易,则还需要签订委托协议。

四是在供给信息库和需求信息库之间进行供求匹配,寻找可能的交易组合。这个过程就像是介绍对象时把男方和女方进行比较一样,判断其是否合适。若觉得合适,则召集双方或代理其中一方进行协商。

五是起草交易活动文件。为保证经纪活动顺利进行,经纪人一般要负责起草交易相关文件。由于交易文件具有法律效力,直接影响当事人的切身利益,因此经纪人在起草各种文件时,必须

和当事人沟通协商,由当事人同意并签字盖章。

六是为交易双方提供保证。经纪人作为协调交易双方的中间人,对交易的完成起到保证作用。在这个过程中,经纪人通过自身的信誉使交易双方能顺利完成契约。经纪人在长期的经纪活动中积累起来的信誉和口碑是促进交易双方成功完成交易的重要保障。

七是收取中介费用。经纪活动程序一般是根据实际工作情况来设计,不同的业务和不同的经纪人运作程序有所差别。若是代理关系,则要与委托方签订委托代理合同。代理合同应当写明代理内容、代理权限、代理期限、相关报酬、违约责任等内容。然后代表委托方谈判并签订合同,并收取中介费。若是居间关系,则需要给交易双方提供协商平台。如,张某想租赁一块土地,到你这里进行了登记。登记完成后,你要在掌握的要出租的土地中,寻找符合其所要求条件的地块,然后向张某介绍这块地的情况。若张某有兴趣且需要进一步考察,则可以领着他去看一下,若其满意,则将交易双方召集到一起进行协商,帮助双方签订流转合同,同时收取相应的中介费。

### 第四节 鼓励和发展农村经纪人

#### 一、哪些农村经纪人可获重点扶持

主要是五类经纪人:为当地优势农副产品衔接需求市场的;在农业加工龙头企业和农户之间牵线搭桥,促成订单农业生产不断改进农业产业结构的;推广实用农业科学技术的;依托大型农副产品、农资批发市场为农民群众提供运输、仓储和营销中介服务的;为农村剩余劳动力解决出路的。

#### 二、鼓励和发展农村经纪人有哪些优惠政策

对农民申请注册个体农产品和私营企业农村经纪人的,除注册工本费外免收一切费用;对边远地区农村的农民要从事经纪活动的,工商部门上门办理登记注册手续;对申请开办农产品经纪

有限责任公司注册资本不足的,允许按相关规定注册资本分期到位;农村经纪人的培训费适当收取,发证只收工本费。

## 第五节 农村经纪人的行为规则

### 一、农村经纪人应遵守哪些行为规则

- (1) 提供高效率服务。
- (2) 如实向当事人介绍交易情况。
- (3) 妥善保管当事人交付的样品、保证金、预付款。
- (4) 按照约定为当事人保守商业秘密。
- (5) 开具发票收佣金并依法交纳税费。
- (6) 法律、法规规定的其他行为规则。

### 二、经纪人不得从事哪些行为

- (1) 超越核准的经营范围。
- (2) 隐瞒与经纪活动有关的重要事项。
- (3) 签订虚假合同。
- (4) 采取胁迫、欺诈、贿赂和恶意串通等手段促成交易。
- (5) 伪造、涂改、买卖各种交易文件和凭证。
- (6) 向当事人索取佣金外的酬劳。
- (7) 参与国家明令禁止的物品、专控商品及其他不允许经纪人从事的经纪业务活动。
- (8) 兼职经纪人从事与所在单位有竞争关系的经纪活动。
- (9) 法律、法规禁止的其他行为。

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。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,严重破坏了政党的市场秩序,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、劣和有害的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。

### 三、兼职经纪人

领取“经纪资格证书”的非经纪行业现职人员(公务员、现役军人及法律、法规不允许从事经纪活动的人员除外)经所在单位同意,可以在经纪人机构兼职从事经纪活动。

其他企业兼营经纪项目,无论是属于经纪行业的企业或是经营范围中有经纪项目,经营方式有居间、行纪、代理的均应按照《经纪人管理办法》的规定予以注册登记。