

新型农民科技培训教材

XINXING
NONGMIN
新型农民

农村经纪人知识

新型农民科技培训教材编委会·编

ONGCUN JINGJIREN
ZHISHI

XINXING NONGMIN KEJI PEIXUN JIAOCAI



四川出版集团



四川教育出版社

新型农民科技培训教材



农村经纪人知识



主 编 曾学文

编 写 曾学文 曾 严

四川出版集团
四川教育出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

农村经纪人知识 / 曾学文编. — 成都: 四川教育出版社,
2009.2
新型农民科技培训教材
ISBN 978-7-5408-5025-8

I. 农… II. 曾… 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 (2009) 第 008377 号

策 划	侯跃辉	责任编辑	林 立 牛小红
版式设计	顾求实	封面设计	金 阳
责任校对	刘 江	责任印制	吴晓光
出版发行	四川出版集团 四川教育出版社		
	地 址	成都市槐树街 2 号	
	邮政编码	610031	
	网 址	www.chuanjiaoshe.com	
印 刷	四川福润印务有限责任公司		
版 次	2009 年 2 月第 1 版		
印 次	2009 年 2 月第 1 次印刷		
成品规格	130mm×195mm		
印 张	8.25		
字 数	162 千		
印 数	1-3000 册		
定 价	10.80 元		

如发现印装质量问题, 请与本社调换。电话: (028) 86259359
编辑部电话: (028) 86259381 邮购电话: (028) 86259694

编者的话

随着社会主义新农村建设的深入开展，对农民科学技术素质的要求越来越高。今天，越来越多的农民朋友注重科学技术的学习，重视学科学、用科技，用农业科技武装头脑，改变靠天吃饭、依传统经验种田的方法，充分运用现代农业科技开展科学种田。这就离不开一套有较强针对性和实用性，便于农民朋友学习、提高的培训教材。为了做好这项基础性工作，我们组织有关职业技术学院的教师和长期从事农业技术工作的资深专家，编写了这套新型农民技术培训系列丛书，供各地开展新型农民培训时选用。该套丛书采用了国家最新标准、法定计量单位和最新名词、术语，并注重行业针对性和实用性，力求做到内容浅显易懂、图文并茂，让农民朋友易于学习、掌握。该套丛书共涵盖种植、养殖、加工、农产品安全等大类，共 20 多册，是目前国内同类丛书中最新的一套培训教材。由于编写时间较为仓促，教材中难免存在不足和错误，诚恳希望各位专家和广大读者批评指正。

新型农民科技培训系列丛书编委会

2008 年 4 月

新型农民科技培训教材
编委会

主任

赵世勇

副主任

牟锦毅

委员

雷茂明

徐勇

张熙

杨祥禄

李谦

吴晓军

曾学文

秦蓁

周南华

曾华明

邓爱群

李德成

罗林明

李明

执行编委

陈德全

丁燕

卢晓京

陈代富

张中华



图1 四川双流城北
农产品批发市场



图2 四川省西昌市优质
洋葱产地销售



图3 四川省西昌市农村经纪人
正在经纪洋葱业务

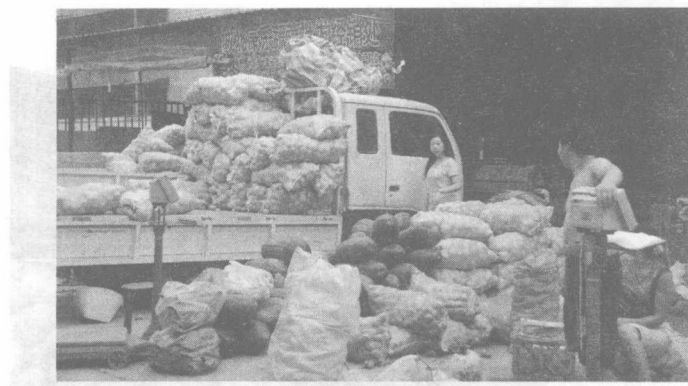


图4 四川省双流县农村经纪人正在办理果蔬经纪业务



图5 农村经纪人正在
营销葡萄



图6 农村果蔬经纪人办理
西瓜经纪业务



图7 正在开展市场营销培训



图8 果蔬经纪人正在市场开展交易活动



图9 农村果业经纪人组织零售营销



图10 四川省青神县首届桠柑节



图11 四川道泉茶业驶向远方



图12 农村粮食经纪人正在开展
送挂面下乡活动



图13 青神县隆重表彰
桠柑营销大王



图 14 蔬菜经纪人物流蔬菜



图 15 农村经纪人代表裴宗富社长在经纪人培训班上讲课

图 16 四川省农广校开展农村经纪人师资培训



图 17 四川省农广校农村经纪人师资培训班合影留念

目 录

第一章 农村经纪人的定义与发展 / 1

- 第一节 农村经纪人的定义及其发展的定义变化····· 1
- 第二节 农村经纪人在经济发展中的作用 ····· 8
- 第三节 农村经纪人队伍中存在的问题与对策 ····· 14

第二章 农村经纪人资格与国家职业标准 / 25

- 第一节 农村经纪人资格 ····· 25
- 第二节 农村经纪人的国家职业标准 ····· 30
- 第三节 农村经纪人应掌握的农产品分级与标准 ····· 49

第三章 农村经纪人应具备的条件和素质 / 63

- 第一节 农村经纪人应具备的素质 ····· 63
- 第二节 农村经纪人应具备的知识与能力 ····· 65
- 第三节 农村经纪人应具备的经纪活动条件 ····· 72

第四章 农村经纪人的职业特点与发展特征 / 75

- 第一节 农村经纪人的职业特点 ····· 75
- 第二节 农村经纪人的发展特征 ····· 77

第五章 农村经纪人的分类与活动内容 / 81

- 第一节 农村经纪人的分类 ····· 81
- 第二节 农村经纪人的活动方式与原则 ····· 89
- 第三节 农村经纪人经纪活动的内容 ····· 91
- 第四节 农村经纪人的经纪活动程序 ····· 93

第六章 农村经纪人的信息资源 / 97

第一节 农村经纪人的信息搜集方法	97
第二节 农村经纪人的信息本质与作用	105
第三节 农村经纪人的信息分类与主要特点	110
第四节 农村经纪人的信息利用与服务模式	114

第七章 农村经纪人的经纪技巧 / 124

第一节 农村经纪人经纪约见客户前的准备	125
第二节 农村经纪人接近客户的策略和技巧	137
第三节 农村经纪人要以健康心态做生意	148

第八章 农村经纪人的公关技巧 / 153

第一节 农村经纪人公关的目的	153
第二节 农村经纪人公关的行为准则	155
第三节 农村经纪人公关的语言技巧	160
第四节 农村经纪人的人际交往技巧	167

第九章 农村经纪人的谈判技巧 / 182

第一节 农村经纪人的经纪谈判准备	183
第二节 农村经纪人的经纪谈判原则与特点	192
第三节 农村经纪人的经纪谈判技巧	198
第四节 农村经纪人经纪谈判中的讨价还价技巧	217
第五节 农村经纪人的谈判策略	221

第十章 农村经纪人的权利与义务 / 228

第一节 农村经纪人的组织形式和涉及主体	228
---------------------------	-----

第二节	农村经纪人的权利与义务	231
第三节	农村经纪人的服务报酬	234

第十一章 农村经纪人的规范与管理 / 237

第一节	农村经纪人的管理原则与目标	237
第二节	农村经纪人的管理内容与形式	241
第三节	农村经纪人的登记注册与监督管理	243

第一章

农村经纪人的定义与发展

经纪业是一个既古老又新鲜的行业，在我国已有两千多年的悠久历史。改革开放以来，随着社会主义市场经济体制的不断完善和我国市场体系的不断拓展，在市场交易专业化的条件下，经纪业和经纪人队伍快速地发展起来。而随着农业生产市场的程度的提高，农村经纪人的兴起也成为必然。

第一节 农村经纪人的定义及其发展的定义变化

一、农村经纪人

一般地讲：经纪人系指为促成他人商品交易，在委托方和合同他方订立合同时充当订约居间人，为委托方提供订立合同的信息、机会、条件，或者在隐名交易中代表委托方与合同方签订合同的经纪行为而获取佣金的依法设立的经纪组织和个人。

农产品经纪人是指从事农产品收购、储运、销售以及销售代理、信息传递、服务等中介活动而获取佣金或利润的经纪组织和个人。农产品经纪人是在买卖双方充当中介促成交易的中间商人，是促进商品交换和流通，促使生产者和消费者“联姻”的“红娘”，经纪人在双

方交易中获得其自身利益，我们把这种利益称为佣金和利润。农村粮食经纪人是活跃在农村经济领域，为促进交易而从事粮油产品产、加、销中介服务的公民、法人和其他经济组织。大力发展农村粮食经纪人，是搞活农村粮食流通，促进农民增收、企业增效的一项重要举措。

农村经纪人是活跃在农村经济领域，以收取佣金为目的，为促成他人交易而从事农产品产、加、销中介服务的公民、法人和其他经济组织。农村经纪人是经纪人中一种特殊类型的经纪人，他们通常是通过一定途径去搜集、整理农产品市场信息，了解农产品的市场供求，对获得的市场信息进行筛选分析，挑选出对自己有用的信息，依据这些信息参与到农村经济流通领域中去，从事撮合成交或直接组织农产品交易买卖，并从交易过程中获得一定报酬。

农村经纪人的活动目的是为了获得佣金。佣金就是农村经纪人为交易双方服务后，应该获得的经济收益。农村经纪人可以在经纪服务开始时，就和买方或者卖方协商，谈好服务报酬，达成共识后，再履行经纪服务；也可以事先和买方或者卖方谈好，按照交易金额的百分比作为佣金。根据不同的产品价格和交易的货物种类不同，佣金也各不相同；交易的地理区域不同、数量不同，佣金也不同。一般按照农产品交易金额的 1.5% ~ 8.0% 或 1.5% ~ 5.0% 的提取佣金，主要取决于经纪人与买方或卖方的服务内容和双方的服务认同。经纪人为买卖双方的服务可以是信息服务，或人员服务、交易场

所服务、仓储服务、保管运输服务、组织服务等，收取的佣金就是为这些服务的跑腿费，或者说是辛苦费。目前农村经纪人以获取佣金的经纪活动不是其主要活动，更多的是为了采用自己经营的方式来获取利润，或者是以协会、专业合作组织的方式来获取收益。

二、十一届三中全会后的农村经纪人

1978年党的十一届三中全会后，农村经纪人事业随着农村经济的发展而发展。

长期以来，困扰农民增收的主要障碍是农产品流通不畅，农民的种植养殖成果无法在市场上得到充分体现。我国的农业生产基本上还处于分散的、小规模、以户为基本生产单位的状态，这就使得农民看不清、摸不准市场的脉搏，面对市场风险显得束手无策。农业生产和市场之间的联系出现困难，农产品难以顺利流通，农业生产的良性循环受到极大的影响，农民与市场之间急需一座稳固畅通的桥梁，农村经纪人的出现就顺应了目前农业生产的需要，起到了连通农民和市场的作用。

从农村经纪人发展的历程来看，重庆市工商局率先批准成立了全国第一家经纪人活动场所——重庆市工业品贸易中心。1987年武汉市工商局组织开展了经纪人活动试点，批准成立了正式的经纪人组织，有116名从事经纪业的经纪人获得了合法的经纪人资格。随后，深圳市、海口市、广州市、上海市、南京市、成都市等地工商部门也在充分肯定经纪人作用的前提下，探索对农村经纪人的培育和管理。1990年以后，上海市、深圳市两

地证券交易所及我国期货市场开始试点。1992年，一些省市相继出现了经纪人联盟、经纪人协会、经纪事务所、经纪公司等，与此同时，各地工商行政管理部门加强了对经纪人的培育和证照管理工作，使一批率先发展起来的经纪人走上了致富的路子。江苏省镇江市成立了全国第一个经纪人事务所，珠海市推出了全国第一个《经纪人管理办法》，河北省大名县成立了第一个经纪人协会。四川省的苍溪县、双流县等地，一些头脑灵活的年轻人开始贩卖雪梨和其他农产品，农产品经纪人开始出现。各地农村经纪人开始活跃在广阔的城乡大地，开展各种生产、生活和经济领域的产品交流和商贸活动。

农产品经纪人的涌现是社会主义市场经济体制建设的客观要求，解决了我国由计划经济体制向社会主义市场经济体制转变过程中，如何把众多分散经营的农户与大市场连接起来的问题。农产品经纪人队伍的成长，推动了农业市场化的进程，成为推动了农村科技、农村贸易发展的重要中介力量。

改革开放以来，国家对经纪人采取“支持，管理，引导”的方针，使经纪活动逐步走上了正轨。1992年，党的十四大正式确立了社会主义市场经济体制，彻底解放了人们的思想。在强烈的市场需求下，农民中一批“能人”涌现出来。这些“能人”头脑灵活，有知识、有信誉，掌握信息，了解市场。他们根据市场需要，将农产品有效地组织起来，成为农业生产和市场之间的桥梁。这些“能人”，就是农村经纪人。鉴于农村经纪人在农业发展中的重要作用，四川、云南、贵州、江苏、

河北、内蒙古、黑龙江等地工商行政管理机关在地方政府的支持下，通过树立和宣传典型、行使登记管理等职能，使农村经纪人的经纪活动合法化、规范化，促进了农村经纪人队伍的发展。从此我国农村经纪人进入了快速发展时期和日益规范的新阶段。各省市陆续制定出台了经纪人管理法规、规章，明确了经纪人的法律地位，保护经纪人的合法权益，对经纪人进行监督管理，引导经纪人健康发展。福建省、山东省、广东省、河南省、浙江省等省以人大条例形式颁布了经纪人管理地方法规，四川、济南、上海、天津、厦门等省市以政府令等形式颁布了经纪人管理的地方规章。1995年10月26日，国家工商行政管理局在部分省市制定地方法规的基础上，颁布了我国第一部规范经纪人活动的全国性行政规章——《经纪人管理办法》，2004年8月28日，国家工商行政管理局颁布了修改后的《经纪人管理办法》，2006年2月27日，国家劳动和社会保障部颁布了《农产品经纪人国家职业标准》，2007年3月29日，国家工商行政管理局颁布了《关于加快培育和规范发展农村经纪人，扎实推进社会主义新农村建设的意见》的规章，2007年5月10日，重庆市人民政府发布了《重庆市人民政府关于培育发展农村经纪人的意见》的规定，2007年11月25日，全国供销合作总社颁布了《农产品经纪人》的规章，2007年12月13日，国家农业部颁布了《农业部关于加强农村经纪人队伍建设的意见》的规章，2008年3月21日，四川省粮食局发布了《四川省粮食局大力培育粮食经纪人，搞活农村粮食流通》的规定。