

农产品经纪人培训教材

# 农产品经纪人

浙江省供销社职业技能鉴定中心 组编



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大學出版社

农产品经纪人培训教材

# 农产品经纪人

浙江省供销社职业技能鉴定中心 组编

浙江大學出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

农产品经纪人 / 浙江省供销社职业技能鉴定中心组编.  
—杭州: 浙江大学出版社, 2007.3  
农产品经纪人培训教材  
ISBN 978-7-308-05056-2

I. 农... II. 浙... III. 农产品—经纪人—技术培训—教材 IV. F323.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 139721 号

## 农产品经纪人

浙江省供销社职业技能鉴定中心 组编

---

责任编辑: 阮海潮(ruanhc@163.com)

封面设计: 宋纪浔

出版发行: 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310028)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

经 销: 全国各新华书店

排 版: 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷: 浙江双溪印业有限公司

开 本: 787mm×960mm 1/16

印 张: 14

字 数: 217 千

版 印 次: 2007 年 3 月第 1 版 2007 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-308-05056-2

定 价: 20.00 元

---

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话(0571)88072522

## 《农产品经纪人》编委会

主 任:诸葛彩华

副 主 任:施祖法 潜高星

成 员:包中海 朱如仙 应锦祥 杨旭明

张永积 郑小兰 钱正松

## 《农产品经纪人》编写人员

主 编:郑小兰

副 主 编:张永积 包中海

编写人员:刘晓菊 张永积 张星海 陆 旋

汪莉娜 郑小兰 郑启铝

审 稿:裘孟荣 朱如仙 包中海 应锦祥

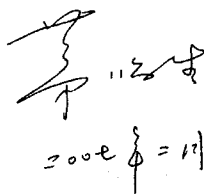
彭 杰

## 序

党中央、国务院历来把农业、农村、农民(简称“三农”)问题作为全党工作的重中之重,党的十六届五中全会提出了建设社会主义新农村的重大战略任务。“三农”问题的核心是农民增收问题。实现农民增收除了要提高农产品产量、品质外,更主要的是要将农产品卖出去,并卖个好价钱,实现农产品增值,这就需要培育一支遍布农村的农产品经纪人队伍。农产品经纪人随着改革开放和农村经济的发展应运而生,它一头连着市场,一头连着农户,具有专业性强、分布广、信息灵、反应快的特点,一出现就表现出强大的生命力,在市场经济的大潮中,这支队伍已逐渐成为农村新型服务体系的重要组成部分,成为农村市场经济的主要参与者,成为带领农民进入市场的排头兵。它的成长壮大对推动区域农业生产发展、传播科技新成果、促进农业增效和农民增收具有十分重要的作用。目前,由于这支队伍总体还比较年轻,存在着规模小、实力弱、法律知识欠缺、营销方式落后、竞争力不强等问题。因此,现阶段通过培训来提高农产品经纪人的知识和技能就显得尤为重要。

供销社作为农民群众的合作经济组织,始终坚持为农服务的宗旨,通过创办专业合作社、建立庄稼医院、开展连锁经营、做好农资供应和农产品销售服务等形式,积极投身到为“三农”服务中去。近年又抓住劳动和社会保障部授予供销社开展农产品经纪人等行业特有工种职业技能鉴定资格的契机,利用自身的网络、人才、师资、设施等优势,创新服务方式,主动融入到全省千万农村劳动力素质

培训工程中去。为了提高培训的针对性、实用性,增强培训效果,在近几年实践的基础上,浙江省供销社职业技能鉴定中心与金华市供销社职业技能鉴定站组织了一些既有科学理论素养、又有丰富实践经验的农产品、法律、营销方面的教授、行家编写了《农产品经纪人》一书。该教材结合我省农业实际,深入浅出地介绍了农产品知识、法律知识、信息的采集利用和营销手段,重点放在农产品经纪人交易能力的提高和销售技能训练上。本书通俗易懂、重点突出、地方特色鲜明,是广大农民朋友、农产品经营人员学习新知识、掌握新方法的好帮手。这也是我省供销社继出版《庄稼医生读本》一书后,又为农民朋友办的一件好事,希望全省各级供销社继续努力,扎实工作,为社会主义新农村建设做出更大贡献!



2002.11.17

## 前 言

改革开放以来,我国农产品流通业得到了迅猛发展,在丰富城乡食品供给、促进农业产业结构调整、增加农民收入、缩小城乡差别、扩大就业和保障消费安全等方面发挥着至关重要的作用。

随着加入世界贸易组织后我国流通业对外的逐步开放,农产品流通行业面临日益严峻的挑战。农产品经纪人在以下几方面应该大有作为:大力开拓农村市场,促进农产品流通,提高农民收入;积极配合商务部“万村千乡”市场工程建设,促进农产品流通现代化,推动农村市场网络建设;积极推动“食品放心工程”建设,保障食品消费安全;全面展示我国改革开放以来,农产品产业化经营模式所取得的巨大成就,推广我国农产品流通快速发展的先进经营理念;建设大市场,发展大贸易,搞活大流通,加快推进内外贸一体化和贸工农一体化,促进农村经济结构调整和经济增长方式转变,为城乡协调发展和国民经济持续、快速、健康发展作出贡献。

本书通过理论和实践的结合,介绍了农产品经纪人的职业特点、作用、现状等基本知识,并结合农产品经纪人的特点,围绕农产品经营贸易这个核心,重点介绍了农产品信息的采集与分析、农产品营销、贸易谈判等,同时也较全面地介绍了农产品经纪人的职业道德、法律知识、商品性状等级规格、包装储运等相关知识,针对目前的热点问题介绍了食品安全知识、品牌经营和电子商务。本读本依据农产品经纪人的特征,具有针对性、通俗性、直观性的特点。

本书的顺利出版得到了金华职业技术学院和金华市供销社的大力支持,也得到了行内一些专家的指导,在此一并谢过!

由于我们能力所限以及时间仓促,书中定有一些不足之处,希望同仁们批评指正!

编 者

2007年2月



# 目 录

|                         |    |
|-------------------------|----|
| 第一章 绪 论 .....           | 1  |
| 第一节 经纪人的概念 .....        | 1  |
| 第二节 农产品经纪人的概念 .....     | 8  |
| 第三节 农产品经纪人的作用 .....     | 14 |
| 第四节 农产品经纪人的经纪方式 .....   | 15 |
| 第五节 农产品经纪人目前存在的问题 ..... | 16 |
| 第二章 农产品经纪人职业道德 .....    | 19 |
| 第一节 职业道德基本知识 .....      | 19 |
| 第二节 职业守则 .....          | 21 |
| 第三章 农产品信息的采集与分析 .....   | 24 |
| 第一节 市场信息概述 .....        | 24 |
| 第二节 市场信息采集的内容 .....     | 28 |
| 第三节 市场信息采集的途径和方法 .....  | 36 |
| 第四章 农产品营销 .....         | 40 |
| 第一节 农产品的产品策略 .....      | 40 |
| 第二节 农产品的价格策略 .....      | 43 |
| 第三节 农产品流通渠道策略 .....     | 50 |
| 第四节 农产品的促销策略 .....      | 55 |

|                                |     |
|--------------------------------|-----|
| <b>第五章 农产品经纪人的贸易谈判</b> .....   | 60  |
| 第一节 寻找客户 .....                 | 60  |
| 第二节 贸易谈判 .....                 | 66  |
| <b>第六章 法律基础知识</b> .....        | 73  |
| 第一节 合同法 .....                  | 73  |
| 第二节 票据法 .....                  | 92  |
| 第三节 产品质量法 .....                | 95  |
| 第四节 消费者权益保护法 .....             | 98  |
| 第五节 农产品质量安全法 .....             | 101 |
| 附:农副产品购销合同(范本) .....           | 108 |
| <b>第七章 农产品的商品性状及等级鉴定</b> ..... | 113 |
| 第一节 农产品基础知识 .....              | 113 |
| 第二节 农产品的商品性状 .....             | 124 |
| 第三节 农产品的鉴别及等级评定方法 .....        | 133 |
| <b>第八章 农产品的包装、储运与核算</b> .....  | 147 |
| 第一节 农产品包装 .....                | 147 |
| 第二节 农产品储存 .....                | 149 |
| 第三节 农产品运输 .....                | 159 |
| 第四节 农产品核算与结算 .....             | 163 |
| <b>第九章 农产品经营的发展趋势</b> .....    | 169 |
| 第一节 食品安全卫生 .....               | 169 |
| 第二节 农产品的品牌经营 .....             | 174 |
| 第三节 电子商务 .....                 | 179 |
| <b>附:浙江省主要农产品介绍</b> .....      | 188 |
| <b>主要参考文献</b> .....            | 213 |

# 第一章 绪 论

经纪业和经纪人在我国的历史由来已久,古代就产生了专司中介职能的早期经纪人。据历史记载,在西周时期出现以管理市场职官为身份、由官府指派的经纪人——质人;在西汉初期,市场上就有说合牛马交易并从中收取佣金的人,称为狙侏,后变为牙商。

到唐代,随着商贸活动的日渐广泛,贸易对象已由牲畜发展到各种商品交易。新中国成立后,在“左”的思想影响下,经纪活动暂时转入地下或退出。随着我国市场经济体制改革的不断深入和拓展,经纪人的社会功能,也随之重新走上经济舞台,特别是1992年邓小平南巡谈话后,经纪业已成为流通领域的一个热门行业,这对我国市场和国民经济发展的影响更加突出。

经纪是指在市场上为交易双方沟通信息,撮合成交,提供与交易相关服务的行为和活动。

## 第一节 经纪人的概念

### 一、经纪人的涵义

美国市场学家菲利浦·卡特奥拉将经纪人定义为:“经纪人系提供廉价代理服务的各式中间人的总称,他们与客商间无连续性关系可言。”

美国经济学家D·格林·沃德主编的《现代经济词典》将经纪人定义为:“将其他人拉在一起协商立约的人。经纪人从这项服务中得到佣金。在处理财务和不动产时,经纪人从实物或财务上把一项资产的买主和卖主拉拢到一起。”

我国《辞海》的定义为:经纪人是买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人。

《中国经纪大辞典》的定义为:经纪人,中间商人,旧时称掮客,处于独立地位,作为买卖双方的媒介,促成交易以赚取佣金的中间商人。

《经济大辞海》的定义为:为买卖双方充当中介而获取佣金的中间商人。旧中国称为掮客,有一般经纪人与交易所经纪人之分。

1995年10月26日国家工商行政管理局在颁布《经纪人管理办法》中指出:“经纪人是指依照本办法的规定,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公民、法人和其他经济组织。”

经纪人概念的四个层次:

- (1)经纪人在经济活动中以收取佣金为目的;
- (2)经纪人为促成他人交易而进行服务活动;
- (3)经纪人的活动形式主要包括居间、行纪、代理等;
- (4)经纪活动主体分别为公民、法人和其他经济组织。

## 二、经纪人的性质

经纪人系指在市场上为交易双方充当中介,收取合理佣金,同客商间并无连续性关系的商人。

经纪人本身不占有商品,只是从事中介活动,同客户之间也不需要保持连续关系,并且通过中介活动,获取一定佣金。经纪人的经纪活动是以获取佣金为目的的,当经济活动取得成功,即当买卖双方在经纪人提供服务后成交时,经纪人便可以从买卖双方或从买卖双方的任何一方获得佣金。收取佣金是经纪人从事经纪活动的内在动力,是经纪人进行艰辛工作的驱动因素。经纪人的活动是有偿的,不是义务的。由此可见,经纪人的活动具有经营的性质。另外,经纪人通过提供服务、信息等来联结买卖双方,其一切活动都是为买卖双方服务的,当买卖双方一次交易结束后,经纪人为该笔业务提供的中介服务就算结束。所以从根本上说,经纪业属于第三产业。

经纪人可以是个体、合伙、公司以及其他法人组织,即从事经纪活动的人,包括自然人和法人。

### 三、经纪人的权利和义务

#### (一)经纪人的权利

在《经济法》中,权利是指自己具有为或不为一定行为以及要求他人为或不为一定行为的资格。

##### 1. 获取报酬的权利

经纪人完成中介任务,使委托人找到交易的对方或者经过经纪人居间撮合达成买卖后,经纪人有权得到一定的合理报酬,即获得佣金。

##### 2. 请求支付成本费用的权利

经纪人完成中介任务后,有权要求委托方支付中介活动中所产生的费用,包括咨询费、差旅费、电话费、保管费、商品检验费、租赁场地费、办公费等,委托人支付的费用以经纪成本为限。

##### 3. 清偿请求权

如果经纪人被委托人委任为代理人时,其权利还包括必要债务的清偿请求权,非因自身因素而造成损害的清偿请求权,以及在某些情况下对占有的委托人财产行使留置权等内容。

#### (二)经纪人的义务

在《经济法》中,义务是指当事人必须为或不为一定行为的责任。

##### 1. 如实介绍产品的义务

经纪人在进行经纪活动时,必须实事求是地就其所知报告给当事人,忠实地履行合同中所规定的各项义务,保护委托人的利益。

##### 2. 公正中介

经纪人在进行经纪活动中,要做到公正,不能以欺骗或隐瞒等不正当的手段进行经纪活动。

##### 3. 保管样品的义务

经纪人在经纪活动中,如果经其介绍达成交易需领取并保管样品,应将保管样品一直保管到交易终止。

##### 4. 制作文书的义务

经纪人对于当事人之间商定的事项,除即时结清者外,应当及时制作文书,以书面形式记载当事人双方的姓名、商号、交易内容、交割日期

及其他有关事项,签名后交付当事人各方存证。

#### 5. 保守机密的义务

无论是委托人还是另一方当事人,如果要求将其商号、姓名等相关事项保密的话,经纪人都必须遵守,不得将之告诉对方。

#### 6. 不接受额外给付

经纪人除了获得经纪利润外,不能接受额外的给付,如回扣等。

#### 7. 在法律规定的范围进行经纪活动

经纪人必须在法律、允许的范围内进行中介服务。根据我国现行的法律和政策规定,下列商品及领域,经纪人不能参与中介:

- (1)国家规定控制物资和产品;
- (2)走私商品;
- (3)国家规定的违禁品(如文物、珍稀动物、金银、外币、毒品、濒危物种及产品等)和限制出口的原材料和制成品;
- (4)联合国禁止进出口的产品;
- (5)假、冒、伪、劣商品;
- (6)国家机密信息与资料、资源。

另外,对有违社会公德和少数民族宗教习惯的商品,经纪人不能参与其中介活动,否则也要自行承担有关法律责任。

#### 8. 依法纳税并接受行政监督的义务

在从事经纪活动过程中,经纪人要自觉接受工商行政管理部门、审计部门、商检部门、财税部门、银行部门等专职机构的行政监督,并承担依法缴纳有关税、费的义务。

### 四、经纪活动的主要内容

#### (一) 信息传递

在经纪活动中,经纪人接受供给或需求中的一方委托后,就要把该信息提供给需要交易的另一方,促使买卖双方有交流的机会,撮合买卖双方的交易。在这个过程中,经纪人传递的信息是至关重要的一个因素。

#### (二) 代表其中的一方进行谈判

经纪人通过提供信息能够使供求双方联系起来,但不一定能马上

达成一致。交易过程中,在某些条件上双方可能会有较大的分歧。在这种情况下,如果有委托人的授权,经纪人可以代表委托人与交易对方进行谈判。但是,这种谈判必须是在委托人的授权范围之内进行。如果超越授权范围,必须征得委托人的事前同意,否则,由此产生的相应法律后果自行负责。

### (三) 交易咨询

在有些情况下,交易者对某些商务、法律等事宜会存在不熟悉的情况,这个时候,经纪人可以提供咨询,并协助办理有关手续,例如为委托方提供信息反馈,协助企业搞市场调查、分析和预测等工作。

### (四) 为交易活动草拟文件

经纪人可以根据委托方的意思表示进行经纪活动中的有关文件的草拟工作。但由于交易文件涉及双方当事人的经济利益,必须通过买卖双方协商而确定,并由当事人签名盖章,该文件才具有法律效力。

### (五) 为交易提供保证

经纪人的经纪活动,通常还可以作为一种保障交易安全的方法,起着经济担保的作用。在经纪活动中,经常会出现买卖双方互不信任的情况,这时,经纪人可以发挥一定的作用。比如,买方可以先将货款打入经纪人的账户,由经纪人向卖方提供货款已到的凭证,卖方在确认单据无疑的情况下把货物发运,然后向经纪人出示有关发货的单据,经纪人确认后,就可以把货款转给卖方。这样交易双方可以通过经纪人转交货物和货款,经纪人起了一定的担保作用。但经纪人的这种担保作用不是负连带赔偿责任的担保,而是以信誉条件保证交易顺利完成。

## 五、经纪收入

### (一) 佣金的性质

佣金是指委托人依照法律规定或者双方约定,因经纪业务而支付给经纪人的报酬,是经纪人从事经纪活动的合法收入。经纪人的佣金就其性质来说,是劳动收入、资本收入、经营收入和风险收入的综合体。

佣金与回扣具有完全不同的法律性质。回扣(亦称好处费、提成费、红包等)具有行贿收买的性质。《反不正当竞争法》中规定,在账外

暗中给予对方单位或个人回扣的以行贿论处;对方单位或者个人在账外暗中收受回扣的以受贿论处。佣金是经营者(委托人)以明示的方式给付的,要依法入账。

经纪人从事经纪活动所得佣金是合法收入。经纪人完成经纪活动后,有权按照合同约定收取佣金。收取佣金的标准,以双方约定或参照商业惯例支付。经纪人收取佣金不得违反国家法律、法规和政策。

## (二)佣金的标准

佣金作为提供中介服务的一种特殊价格,应该由经纪人与委托人在合同中协商确定。按照惯例,佣金的数量标准一般都是按成交额的一定百分比来提取的,而且交易额越大,提取的比例也就越低。比例可以分段,逐渐递减。如果交易额非常大也可以采取封顶的办法,明确规定最多只能收取多少佣金。如果交易额较小,也可以采取保底的做法,明确规定最低价,才可以作为佣金。因此,在这种情况下,佣金的数额多少要取决于所交易商品的价格。

一般来讲,佣金由经纪成本和经纪利润构成,即:

$$\begin{aligned}\text{佣金} &= \text{经纪成本} + \text{经纪利润} \\ &= \text{经纪费用} + \text{经纪税费} + \text{经纪利润}\end{aligned}$$

因此,佣金标准的合理确定,要求上述三个部分的内容都应该是合理的。具体而言:

第一,经纪费用应在佣金中得以补偿。经纪费用包括经纪机构管理费用、交通费用、广告公关费用、场地租借费用、样品保管费用、样品商检费用、经纪机构固定资产折旧费用等列入经纪成本费用项目。

第二,经纪税费包括经纪公司的营业税、所得税和各种管理费支出。

第三,经纪利润是在一定利润率下计算出的盈利。经纪人可以根据市场和本行业实际情况依据一定的利润指标核定相应的经纪利润。经纪利润的核定应合理,不可过高,也不能偏低。

目前佣金的数额没有一个统一的标准,完全由经纪人和委托人在合同中协商确定。我们认为,国家有规定的,应按国家标准支付;国家没有规定的,可按双方订立的经纪合同给予,通常规定以成交额的一定百分比来提取佣金。

佣金的支付方式包括佣金的支付主体、支付形式、支付时间等几个



方面。

### 1. 支付主体

支付主体是指由谁来支付经纪人的佣金。一般而言,佣金是在经纪合同中规定了的,经纪合同的委托方有支付佣金的义务。经纪人在经纪活动中的报酬只能局限于此。除此之外,经纪人不得从参与交易的任何其他方收取佣金或各种形式的费用。某些时候,经纪人的佣金根据实际签订的经纪合同的要求,由参与交易的各当事人承担,例如经纪人从事居间活动时就可以这样规定。

### 2. 支付形式

佣金的支付,具体应采取什么样的方式,经纪人应按照国家规定的结算和支付方式进行佣金的收取工作,同时要严格按照税法规定缴纳有关税金。

### 3. 支付时间

一般情况下,佣金应在经纪成功、交易双方签订经济合同时收取。这样可以防止由经纪人撮合签订合同后因交易双方没有履约,从而可能影响到经纪人取得佣金,除非合同不履约与经纪人有关。在某些情况下,经纪人在开始活动以前可以要求委托人支付一部分活动经费,尤其是在经纪活动费用较高的情况下。

## (三)佣金的支付

佣金的支付由经纪业务的委托方承担。

## 六、经纪人从业资格的取得

### (一)必须通过经纪人资格认定,即确认是否具有成为经纪人的资格

根据《经纪人管理办法》第六条,申请从事经纪活动的人员必须具备以下条件:

- (1)具有完全民事行为能力;
- (2)具有从事经纪活动所需要的知识和技能;
- (3)有固定的住所;
- (4)掌握国家有关的法律、法规和政策;
- (5)申请经纪资格之前连续三年没有犯罪和经济违法行为。